Rich Dad's

الأفضل
على قوائم صحيفتي
نيويورك تايمز
وول ستريت جورنال
مبيعا

دليل الاستثمار للأب الغنى

ما يستثمر فيه الأثرياء ولا يستثمر فيه أبناء الطبقة الوسطى!

بقلم : روبرت تى. كيوساكى

بالتعاون مع شارون إل . لشتر زميلة الجمعية الأمريكية للمحاسبين والمراجعين العموميين

مؤلفا كتاب : "الأب الغنى ، والأب الفقير".

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

بسم الله الرحمن الرحيم

دليل الاستثمار
للأب الغنى

ما يستثمر فيه الأثرياء، ولا يستثمر فيه أبناء الطبقة الوسطى !

روبرت تي . كيوساكي

بالتعاون مع شارون إل . لشتر زميلة
الجمعيـــة الأمريكيـــة للمحاســـبين
والمراجعين العموميين

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... ليست مجرد مكتبة — not just a Bookstore

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	٠٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	
شارع الأحساء	تليفون	
الحيــاة مــــول	تليفون	
شارع عقبة بن نافع	تليفون	
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الاحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
المدينة المنوّرة (المملكة العربية السعودية)		
بجوار مسجد القبلتين	تليفون	+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى – تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي – شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلاتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٧

Rich Dad's
GUIDE TO INVESTING

What the Rich Invest In That the Poor and Middle Class Do Not!

By Robert T. Kiyosaki

with Sharon L. Lechter, C.P.A.

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

زين العابدين

مجلة الإبتسامة

المحتويات

نصيحة الأب الغنى
حول الاستثمار

سألت أبى الغنى منذ سنوات عدة قائلاً :
" ما النصيحة التى تُسديها
إلى المستثمر العادى ؟ "

وكانت إجابته :
" لا تكن مستثمرًا عاديًا " .

قاعدة ٩٠ / ١٠

لعل الكثيرين منا قد سمعوا بقاعدة ٨٠ / ٢٠ والتى تفيد أن ٨٠ ٪ من نجاحاتنا تأتى من ٢٠ ٪ من مجهوداتنا ، ويُعرف هذا بمبدأ الجهد الأدنى ، وينسب إلى الاقتصادى الإيطالى فيلفريدو باريتو عام ١٨٩٧

ويوافق الأب الغني على هذه القاعدة في كل مجالات النجاح بشكل عام إلا مجال المال ؛ حيث يرى أن القاعدة الأكثر شيوعاً هنا هى ٩٠ / ١٠ ، فمن الملاحظ أن ١٠ ٪ من الأفراد يملكون ٩٠ ٪ من المال ، ونفس الحال لدى الرياضيين والموسيقيين . ونفس القاعدة تسرى في عالم الاستثمار ، ولذا جاءت نصيحة الأب الغني للمستثمر بألا يكتفي بأن يكون مستثمراً عاديًا ، وقد دعم هذا الرأى مقال فى جريدة وول ستريت جورنال الاقتصادية قال إن ٩٠ ٪ من الأسهم المالية للشركات فى الولايات المتحدة تتركز فى حوزة ١٠ ٪ من الأفراد .

وهذا الكتاب يشرح كيف استطاعت هذه الفئة التى تمثل ١٠ ٪ أن تصنع ٩٠ ٪ من الثروة ، وكيف يمكنك أن تحذو حذوهم .

دليل الأب الغنى للاستثمار

المقدمة

ما الذى سوف تستفيده من قراءة هذا الكتاب ؟

تعرف لجنة مراقبة عمليات البورصة بالولايات المتحدة (SEC) المستثمر المعتمد بأنه الفرد الذى

١. يحصل على ٢٠٠٠٠٠ دولار أمريكى أو أكثر كدخل سنوى أو
٢. ٣٠٠٠٠٠ دولار أمريكى أو أكثر كدخل سنوى كزوجين أو
٣. لديه ثروة تقدر بمليون دولار أمريكى أو أكثر كقيمة صافية كلية .

وقد وضعت اللجنة هذه المعايير لحماية المستثمر العادى من الاستثمارات التى تنطوى على مخاطر كبيرة ، والمشكلة أن هذه الشروط تحجب المستثمر العادى عن بعض أفضل مجالات الاستثمار فى العالم ، ولهذا كانت النصيحة " لا تكن من المستثمرين العاديين "

البدء من الصفر

تبدأ قصة هذا الكتاب معى منذ عودتى من فيتنام عام ١٩٧٣ ، ففى ذلك الحين كان أمامى أقل من عام وأفصل من الجيش مما يعنى أننى سوف أصبح

بلا مال ولا وظيفة ولا أصول أو مزايا . لذا ، فإن هذا الكتاب يبدأ من نقطة يعرفها الكثيرون منكم ، ألا وهى نقطة الصفر .

وقد كانت كتابته تمثل تحدياً كبيراً لى ، فقد أعدت كتابته أربع مرات ، وكانت المسودة الأولى تبدأ من مستوى المستثمر المعتمد من قبل لجنة مراقبة عمليات البورصة بالولايات المتحدة والذى يبدأ بدخل سنوى لا يقل عن ٢٠٠٠٠٠ دولار أمريكى . وبعد أن أنهيت كتابته للمرة الأولى ، ذكرتنى " شارون لشتر" - والتى شاركتنى فى تأليف الكتاب - بقاعدة ٩٠ / ١٠ . حيث قالت : " رغم أن هذا الكتاب يتناول الاستثمارات التى يشارك فيها الأغنياء ، فإن الواقع هو أن أقل من ١٠ ٪ من سكان الولايات المتحدة تتجاوز دخولهم ٢٠٠٠٠٠ دولار أمريكى سنوياً ، وأعتقد أن أقل من ٣ ٪ تؤهلهم دخولهم لسمى المستثمر المعتمد" . ولذا فقد كان التحدى الأكبر لهذا الكتاب هو تناول استثمارات الأغنياء والتى تبدأ بحد أدنى ٢٠٠٠٠٠ دولار من الدخل مع اجتذاب كل القراء فى نفس الوقت سواء كانت لديهم أموال للاستثمار أم لا وقد كان هذا التحدى كفيلاً بأن يُعاد كتابته أربع مرات .

والكتاب الآن يبدأ من المستويات الأساسية للمستثمرين ثم يتدرج حتى يصل إلى أعقد المستويات ، وبدلاً من البدء بمستوى المستثمر المعتمد ، فقد بدأ بوصف أحوالى منذ عام ١٩٧٣ حينما كنت بلا وظيفة ولا مال . وربما شاركنى البعض فى هذه التجربة ، حيث لم يكن لدىَّ حينئذ إلا حلماً بأن أحقق ثراءً فاحشاً وأن أستطيع مجاراة الأغنياء فى استثماراتهم . وهى استثمارات يسمع عنها قلة وتتناولها الصحف الاقتصادية ويتحكم فى بيعها سماسرة ووسطاء الاستثمار .

وبغض النظر عما تملكه من مال للاستثمار أو ما تعرفه عن الاستثمار ، فإن هذا الكتاب سوف يثير اهتمامك ، فهو يتناول موضوعاً معقدا ببساطة شديدة . وهو يخاطب أى فرد يطمح لأن يكون مستثمراً ذا خبرة بغض النظر عما يملكه الآن .

وإذا كان هو أول كتاب تقرأه عن الاستثمار ، ويساورك القلق من أن يكون معقداً ، فأنا أنصحك بطرح هذا الشعور جانباً ، فكل ما نرجوه منك كقارئ أن تقرأ الكتاب من البداية إلى الخاتمة بعقل متفتح ، وإذا صادفت أجزاء لا تفهم مغزاها فلا تقلق ، فما عليك إلا أن تقرأها ولا تتوقف ، وحتى لو لم تفهم كل شيء . فإن قراءة الكتاب كاملاً حتى النهاية سوف تكسبك قدراً

من المعارف حول الاستثمار يتجاوز بكثير معلومات الكثير من المستثمرين الذين يعملون فى السوق حالياً ، بل إن قراءة الكتاب كاملاً سوف تكسبك معارف تفوق بكثير من يعملون بمجال الاستشارات الاستثمارية ويتخذونها مهنة أساسية لهم . والكتاب يبدأ بالمستويات البسيطة ثم يتدرج حتى يصل إلى المستويات المعقدة دون الخوض فى التفاصيل أو التعقيد ، فالكتاب يحافظ على منهج التبسيط رغم تناوله لأساليب معقدة للمستثمرين ، إنها قصة رجل غنى يرشد ويشرح لشاب عملية الاستثمار المعقدة مستعينًا فى ذلك بالصور والجداول .

قاعدة ٩٠ / ١٠

كان الأب الثرى يقدر اكتشاف الاقتصادى الإيطالى فيلفريدو باريتو لقاعدة ٨٠ / ٢٠ والتى تُعرف بمبدأ الجهد الأدنى ، إلا أنه فى حالة الأموال كان لديه قناعة أكبر بقاعدة ٩٠ / ١٠ والتى تعنى أن ١٠ ٪ من الأفراد يستحوذون على ٩٠ ٪ من الأموال .

وقد نشر فى جريدة وول ستريت جورنال فى عددها الصادر بتاريخ ١٣ سبتمبر عام ١٩٩٩ مقالاً يدعم هذا الرأى ، فقد ورد بالمقال

" على الرغم من الحديث عن إتاحة صناديق الاستثمار المشتركة للجماهير ، وبالرغم من النصائح التى يقدمها مصففوا الشعر وماسحوا الأحذية فيما يخص الاستثمارات ، إلا أن سوق المال يظل فى حوزة صفوة قليلة ، فطبقاً للاقتصاد " إدوارد وولف " أستاذ الاقتصاد بجامعة نيويورك فإن ٤٣،٣ ٪ فقط من السكان أرباب الأسر كانوا يمتلكون أسهماً عام ١٩٩٧ ـ وهو أحدث الأعوام التى يتوفر لدينا بيانات عنها ـ وحتى من بين هؤلاء ، نجد أن معظمهم ذوى أسهم محدودة ، أما نسبة ٩٠ ٪ من الأسهم فقد كانت من نصيب أغنى ١٠ ٪ من أصحاب محافظ الأوراق المالية ، فنسبة العشرة بالمئة الأكثر ثراء استحوذوا على ما يقارب ٧٣ ٪ من القيمة الصافية بالبلاد عام ١٩٩٧ على عكس الوضع عام ١٩٨٣ حيث كانت النسبة ٦٨ ٪ "

وهذا يعنى أنه رغم إقبال أعداد كبيرة على الاستثمار اليوم ، فإن ثروات الأغنياء تزداد وبالتالى فإن قاعدة ٩٠ / ١٠ هى صحيحة .

وهذه النقطة تثير قلقي ؛ حيث إن الكثير من العائلات تعتمد على استثماراتها في تأمين مستقبلها . والمشكلة أن فئة قليلة من الأعداد الغفيرة للمستثمرين لديهم معرفة جيدة بالاستثمار ، فما الذي نتوقعه لهؤلاء إذا حدث انهيار في السوق ؟ والحكومة الفيدرالية للولايات المتحدة تضمن المدخرات وتحميها من الخسائر الضخمة ، ولكنها لا تضمن الاستثمارات ، ولذا عندما سألت الأب الغني : " ما هي النصيحة التي تقدمها للمستثمر العادي ؟ " ، قال لي " لا تكن من المستثمرين العاديين "

كيف لا تكون من المستثمرين العاديين ؟

لقد ازددت وعياً بموضوع الاستثمار عندما بلغت الثانية عشرة من عمري ، ولم يكن الموضوع يشغل ذهني من قبل ؛ حيث كنت مشغولاً بكرة القدم وكرة السلة ، ولعلني سمعت الكلمة مراراً ولكنني لم أنتبه لها حتى أدركت ما تنطوي عليه ، وأتذكر سيري على الشاطئ مع الرجل الذي أدعوه أبي الغني وابنه مايك أقرب أصدقائي ونحن نشاهد معه العقار الذي اشتراه تواً ، ورغم حداثة سني إلا أنني أدركت أنه أحد أغلى وأثمن الأماكن في مدينتنا لأنه يطل على الشاطئ مباشرة ، وكانت الخاطرة الأولى التي طرأت على ذهني هي " كيف استطاع والد مايك أن يشتري مثل هذه الأرض باهظة الثمن ؟ " ، وكانت الأمواج تغسل أقدامي العارية وأنا أنظر إلى رجل في سن والدي الحقيقي يصنع أحد أكبر استثمارات حياته . تملكني إحساس من العجب والرهبة وأنا أفكر كيف استطاع توفير ثمن مثل هذه الأرض ، كنت على يقين أن والدي الذي يشغل منصباً حكومياً رفيعاً يتقاضى راتباً يفوق دخل والد زميلي ، ولكنه لم يكن يستطيع أن يشتري أرضاً مثل هذه في هذا المكان على شاطئ المحيط ، فكيف حدث هذا ؟ لم أعلم أن حياتي كمستثمر محترف بدأت منذ هذه اللحظة التي أدركت فيها ما تحمله هذه الكلمة " استثمار " من قوة وسحر !

وبعد أربعين عاماً من هذه النزهة أجد الناس الآن يسألونني نفس الأسئلة التي دارت في ذهني حينئذ ؛ ففي دروس الاستثمار التي ألقيها أجد الناس يسألونني نفس الأسئلة ، ولذا فقد بدأت أسأل أبي الغني أسئلة مثل :

١. " كيف يتسنى لى أن أستثمر وليس لدى أى أموال ؟ "
٢. " إذا كان لدى ١٠,٠٠٠ دولار ، ففى أى الأنشطة تنصحنى باستثمار أموالى ؟ "
٣. " هل توصي بالاستثمار في العقارات والأصول الثابتة أم في صناديق الاستثمار المشتركة أم في الأسهم والأوراق المالية ؟ "
٤. " هل يمكن أن أشترى عقارات أو أسهماً بدون مال ؟ "
٥. " ألا ينطوى الاستثمار على كثير من المخاطر ؟ "
٦. " ألا تستلزم صناعة المال الكثير من المال ؟ "
٧. " كيف تحصل على عوائد مرتفعة بنسبة مخاطرة منخفضة ؟ "
٨. " هل يمكن أن أستثمر أموالى معك ؟ "

لقد بدأ الكثير من الناس يدركون سحر هذه الحكمة ، وكثير منهم يودون أن يوظفوا هذه القوة لصالحهم ، وأرجو أن تجد إجابة لهذه الأسئلة بعد أن تنتهى من قراءة هذا الكتاب ، وحتى إذا لم تستطع ذلك فإنه سيكون مصدر إلهام لك يحثك على البحث على نحو أعمق وتفتش عن الإجابات التى تفيدك ، لقد كان أهم شيء أضافه إلىَّ أبى الغنى منذ أربعين عاماً هو أن أشعل فى نفسى الشغف بموضوع الاستثمار ، وقد بدأ شغفى هذا عندما رأيت والد زميلى الذى يتقاضى راتبا دون راتب والدى يتحمل نفقات استثمار لا يتحملها إلا الأغنياء ، وأدركت أن لديه قدرة وطاقة ليست لدى والدى ، وقد قررت أن أكتسبها .

والكثير من الناس يخافون من هذه القدرة ؛ فقد يتحاشها الكثيرون ويقع آخرون فريسة لها ، وبدلاً من أن أستنكرها بالأقوال المعهودة مثل " إن الأغنياء يستغلون الفقراء " ، أو " إن الاستثمار ينطوى على مخاطر جمة " ، أو " لست راغباً فى أن أصبح ثرياً " فقد أصبحت شغوفاً بها ، وقد كان هذا الشغف والرغبة فى اكتساب هذه القدرة وراء أولى خطواتى فى حياة كلها تساؤلات وتعلم .

استثمر كالأغنياء

رغم أن هذا الكتاب قد لا يزودك بكل الإجابات الفنية التى قد تحتاج إليها ، إلا أنه يوفر نظرة عميقة لحياة الأغنياء العصاميين الذين

صنعوا ثرواتهم العريضة بأنفسهم ، لقد كان للقصة التى ذكرتها الفضل فى دخولى إلى عالم من الفرص التى لم تكن موجودة فى منزلى ، وأدركت ساعتها أن الأموال وحدها لا تصنع المستثمر ؛ فقد أدركت أن أبى الغنى له نمط تفكير يختلف عن أسلوب تفكير والدى الحقيقى ، وأردت أن أفهم كيف يفكر ، وأن يكون لدىَّ نفس القدرة المالية التى يتمتع بها . وكنت أعلم أننى إذا فكرت على شاكلته فسوف أعيش غنياً طوال حياتى ، وإذا لم أفعل فلن أحقق ذلك أبداً مهما كان لدى من أموال ؛ فقد استثمر أبى الغنى أمواله فى واحدة من أغلى الأراضى بالمدينة بينما لم يكن لديه الكثير من المال ، وقد أدركت أن الثروة هى أسلوب تفكير وليست رصيداً كبيراً فى البنك ، إن مثل هذا النهج من التفكير هو الذى دفعنى أنا وشارون أن نكتب هذا الكتاب ونعيد كتابته أربع مرات .

إجابات الأب الثرى

استجمعت شجاعتى وأنا أقف على الشاطئ منذ أربعين عاماً وسألت أبى الغنى : " كيف تسنى لك أن تشترى هذه المساحة الشاسعة من الأرض الباهظة الثمن على شاطئ المحيط رغم أن والدى لا يستطيع تحمل ثمنها ؟ " ، فما كان منه إلا أن وضع يده على كتفى ولقننى كلمات لن أنساها ما حييت . بدأنا نسير على خط الماء وقد ارتخت ذراعه على كتفى وبدأ يشرح لى برفق أسس صناعة المال والاستثمار كما يراها : " حتى أنا لا أستطيع تحمل ثمنها يا ولدى ، ولكن مشروعاتى وأعمالى تستطيع " ، وسرنا على الشاطئ لمدة تقارب الساعة وقد بدأت دروس المستثمر تعمل فى ذهنى .

ومنذ سنوات عدة ، كنت أقوم بإلقاء محاضرات فى دورة لتعليم الاستثمار لمدة ثلاثة أيام فى " سيدنى " بأستراليا ، قضيت اليوم الأول ونصف الثانى فى مناقشة كل ما يخص تأسيس المشروعات التجارية ، وأخيراً قاطعنى أحد المشتركين فى هذه الدورة قائلاً وقد غلب عليه اليأس : " لقد جئت هنا لأتعلم شيئاً عن الاستثمار ، فلماذا تستهلك الوقت فى الحديث عن الأعمال التجارية ؟ " .

وكانت إجابتى : " إن هناك سببين لذلك ، أولهما هو أن ما نستثمر فيه هو فى النهاية عمل تجارى ، ولو أنك اشتريت قطعة من الأرض للبناء ، فإن البناء ما هو إلا عمل تجارى ، ولو أنك اشتريت سندات مالية ، فإنك أيضاً

تستثمر مالك فى عمل تجارى . إن أولى الخطوات لأن تكون مستثمراً جيداً ، هى أن تحسن إدارة أعمالك التجارية . والسبب الثانى هو أن أفضل طرق الاستثمار هو أن يكون مشروعك التجارى طريقاً لنجاح استثمارك ، وأسوأ سبيل للاستثمار هو أن تستثمر لمجرد الاستثمار ، وغالباً ما يكون نصيب المستثمر العادى من المعرفة عن الأعمال التجارية متواضعاً ، ولذا فهو دائماً يستثمر ماله وهو لا يعرف شيئاً عما يستثمر أمواله فيه ، ولذا فإننى فى أى دورة عن الاستثمار أخصص حصة كبيرة من الوقت للحديث عن موضوع الأعمال التجارية " ، ولهذا السبب أيضاً سيتناول الكتاب تحليلاً لكيفية بناء مشروع تجارى وتحليله ، كما أننى سوف أخصص جزءاً للحديث عن الاستثمار من خلال مشروع تجارى ؛ لأن هذا هو الأسلوب الذى سار عليه أبى الغنى عندما قال : " حتى أنا لا أستطيع تحمل ثمنها يا ولدى ، ولكن مشروعاتى وأعمالى التجارية تستطيع " ، ونستطيع أن نصوغها بعبارة أخرى " إن أعمالى التجارية تشترى استثماراتى " . إن معظم الناس ليسوا أثرياء لأنهم يستثمرون كأفراد وليسوا كمالكين لشروعات وأعمال يستثمرون من خلالها ، فلا ينبغى لك أن تحذو حذوهم "

ومع تقدم الدورة أدرك السائل وكل المشاركين سر الأمر حينما علموا أن أغنى المستثمرين فى العالم لا يشترون الاستثمارات ، بل إنهم يخلقون استثماراتهم ، ولهذا السبب فإن لدينا من حققوا المليارات بينما لم يتجاوزوا العشرينات ، ليس لأنهم اشتروا استثمارات ، بل خلقوا وبدأوا مشروعات وأعمال حرص الملايين من الناس على شرائها .

وإننى أسمع من يقول : " لدى فكرة لمنتج جديد قد يحقق الملايين " ، وللأسف الشديد فإن معظم الأفكار الخلاقة والمبدعة لا تتحول إلى ثروات . والجزء الثانى من الكتاب يتناول كيف يحول المستثمرون الناجحون الأفكار إلى مشروعات تتجاوز الملايين وأحياناً المليارات ، ولهذا فقد لفت أبى الغنى انتباهى إلى كيفية بناء مشروع تجارى وتحليل الأعمال التجارية التى نستثمر فيها ، فإذا كانت لديك فكرة تؤمن أنها قد تجعلك غنياً وتمكنك من الالتحاق بركب المستثمرين الناجحين فسوف يكون الجزء الثانى من الكتاب مهماً لك .

اشتر وأمسك وصل

لقد علمني أبي الغني طوال هذه السنوات أن الاستثمار يعني أشياء مختلفة حسب اختلاف الأفراد ، واليوم أسمع الكثير من الناس يقولون أشياء مثل :

١. لقد اشتريت ٥٠٠ سهم من شركة " س " بسعر خمسة دولارات للسهم ثم ارتفع السعر إلى خمسة عشر دولارًا وبعته ، لقد ربحت خمسة آلاف دولار في أقل من أسبوع "
٢. " لقد اشتريت أنا وزوجي عدة منازل قديمة ، وأصلحناها ثم قمنا ببيعها وحققنا بعض الأرباح "
٣. " أتاجر في سوق السلع تسليم آجل "
٤. " لدى أكثر من مليون دولار في حساب تقاعدى "
٥. " أدخر أموالى في البنك "
٦. " لدى حافظة أوراق مالية متنوعة "
٧. " أستثمر بسياسة الأجل الطويل "

وكما قال أبي الغني " الاستثمار يعنى أشياء مختلفة لكل شخص " ، فبينما تعكس العبارات السابقة أنواعاً مختلفة لمنتجات الاستثمار وللمستثمرين ؛ فإن أبي الغني لم يكن يستثمر بهذه الطريقة ؛ حيث كان يقول " معظم الناس ليسوا مستثمرين ولكنهم مضاربون أو مقامرون ، فمعظم الناس يستثمرون بعقلية اشتر ، وأمسك ، ثم ادع الله أن ترتفع الأسعار ، أي إن معظم المستثمرين يعيشون على أمل أن يواصل السوق انتعاشه ويعيشون في خوف من انهيار السوق . أما المستثمر الحقيقي فإنه يحصل على أرباح بغض النظر عما إذا كان منتعشاً أو منهاراً ؛ فهو يربح في كل الأحوال ويستثمر على المديين الطويل والقصير ، في حين أن المستثمر العادى لا يعرف كيف يفعل ذلك ولهذا فإن معظم المستثمرين العاديين الذين يشكلون نسبة ٩٠٪ من المستثمرين هم الذين يمتلكون ١٠٪ فقط من الأموال "

تغيير سياسة الشراء والإمساك والدعاء

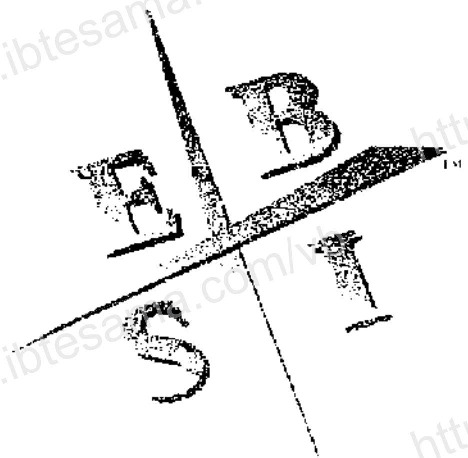
إن الاستثمار يعنى لأبى الغنى أكثر من مجرد الشراء والإمساك والدعاء ، وهذا الكتاب سوف يغطى موضوعات مثل :

١. الضوابط العشرة للمستثمر : معظم الناس يقولون إن الاستثمار ينطوى على مخاطر ، ولكن أبى الغنى يقول " الاستثمار لا ينطوى على مخاطر ، بل إن عدم امتلاك ناصية الضوابط هو الخطر بعينه " ، وسوف يتناول هذا الكتاب الضوابط العشرة للمستثمر التى وضعها أبى الغنى والتى تقلل المخاطر وتزيد الأرباح .

٢. المراحل الخمس لخطة أبى الغنى لإرشادى للاستثمار منذ أن كنت معدماً لا أملك أى أموال حتى أصبحت ثرياً ، وكانت المرحلة الأولى من خطة أبى الغنى تركز على إعدادى ذهنياً لأن أكون مستثمراً ثرياً ، وقد تبدو مرحلة بسيطة ، ولكنها فى غاية الأهمية لأى شخص يريد الاستثمار بثقة .

٣. قوانين الضرائب المختلفة لمختلف أنواع المستثمرين وفى كتابى الثانى ، " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " . تناولت بالشرح الأنواع الأربعة للمشتغلين فى عالم التجارة والأعمال .

وهم



حيث يرمز الحرف (E) إلى الموظفين ، والحرف (S) إلى المهنيين ، والحرف (B) إلى رجال الأعمال ، بينما يرمز الحرف (I) إلى المستثمرين .

وقد شجعنى أبى الغنى على الاستثمار من خانة رجال الأعمال (B) لأن قوانين الضرائب تعمل لصالحهم ؛ حيث كان يقول لى دوماً : " إن قوانين الضرائب ليست عادلة ؛ فقد سنها الأثرياء لصالح الأثرياء فإذا كنت تريد أن تكون ثرياً فعليك استخدام نفس قوانين الضرائب المطبقة على الأثرياء " . ولذا فإن أحد الأسباب التى تجعل ١٠٪ فقط من الناس يتحكمون فى معظم الثروة هو أن ١٠٪ فقط منهم يعرفون أى القوانين الضريبية التى يجب عليهم استخدامها .

ففى عام ١٩٤٣ أصدرت الحكومة الفيدرالية عدة إصلاحات ضريبية على دخل الموظفين ، وفى عام ١٩٨٦ أصدرت الحكومة قوانين ضريبية لصالح رجال الأعمال على حساب هؤلاء الواقعين فى خانة المهنيين (S) ، والتى تضم أشخاصاً مثل الأطباء والمحامين والمحاسبين والمهندسين .

بعبارة أخرى فإن سبباً آخر يجعل ١٠٪ فقط من المستثمرين يحتكرون ٩٠٪ من الأموال ويتمثل فى أن ١٠٪ فقط من كل المستثمرين يعرفون كيف يستثمرون من الخانات الأربع لكسب مزايا ضريبية مختلفة ، أما المستثمر العادى فلا يعرف سوى الاستثمار من خانة واحدة فقط .

٤. لماذا وكيف يحقق المستثمر الحقيقى أرباحاً بغض النظر عما إذا كان السوق منتعشاً أو منهاراً ؟

٥. وجه الاختلاف بين المستثمر الأساسى والمستثمر الغنى .

٦. فى كتاب " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " تناولت المستويات الستة للمستثمرين ، وهذا الكتاب سوف يبدأ من المستويين الأخيرين ويصنف المستثمرين إلى الأنواع التالية

المستثمر المعتمد
المستثمر المؤهل
المستثمر المحترف
المستثمر الداخلى
المستثمر المثالى

وعند انتهائك من قراءة هذا الكتاب سوف تعرف أوجه الاختلاف المهارى والتعليمى بين كل نوع من هؤلاء المستثمرين .

٧. معظم الناس يقولون : " عندما أكون الكثير من المال ، سوف تنتهى مشاكلى المالية " ، وما لا يدركونه هو أن امتلاك الكثير يعتبر مشكلة لا تقل خطورة عن امتلاك القليل ، وفى هذا الكتاب سوف تعرف الفرق بين هذين النوعين من المشاكل المالية ، فإحدى المشكلات تتمثل فى عدم وجود كمٍّ كاف من المال ، بينما تتمثل الأخرى فى وجود كم كبير منه ، وقليل هم من يدركون مدى خطورة امتلاك الكثير من المال .

وفى هذا الكتاب سوف تعرف كيف تبدأ بعلاج مشكلة عدم امتلاك كم كاف من المال ، وكيف تكون ثروة ، ثم كيفية التعامل مع مشكلة امتلاك الكثير من المال . بعبارة أخرى ؛ لن يكتفى هذا الكتاب بتعليمك كيفية تكوين الكثير من المال ، بل سيعلمك أيضاً كيفية الحفاظ عليه وهذا هو الأهم ، وكما قال أبى الغنى : " ما فائدة تكوين ثروة كبيرة إذا كنت ستضيعها فى النهاية ؟ "

قال لى صديق يعمل سمساراً بالبورصة : " المستثمر العادى لا يكوِّن أموالاً فى السوق . إنهم لا يخسرون أموالاً بالضرورة ؛ وإنما فقط يفشلون فى كسب أموال ، ولقد رأيت الكثير من المستثمرين الذين يكسبون أموالاً فى عام واحد ثم لا يلبثون أن يخسروها فى العام التالى " .

٨. كيف تكوِّن أكثر من ٢٠٠٠٠٠ دولار ، وهو الحد الأدنى للدخل كى تبدأ الاستثمار فى استثمارات الأغنياء ؟ وقد كان أبى الغنى يقول لى : " المال مجرد وجهة نظر ، فكيف يتسنى لك أن تكون ثرياً إذا كنت تعتقد أن مائتى ألف دولار مبلغ كبير يصعب توفيره ؟ فإذا كنت تريد أن تكون مستثمراً ثرياً ، فعليك أن تنظر إلى المائتى ألف دولار - التى تؤهلك لأن تكون مستثمراً معتمداً - وكأنها لا شىء " ؛ وهذا هو سبب الأهمية البالغة للمرحلة الأولى فى هذا الكتاب .

٩. المرحلة الأولى فى هذا الكتاب - التى تعدك ذهنياً لأن تكون مستثمراً غنياً - بها اختبارات ذهنية بسيطة وقصيرة سوف تجدها فى نهاية كل فصل .

وعلى الرغم من بساطة أسئلة هذه الاختبارات إلا أنها قد صممت بحيث تجعلك تفكر في إجاباتك وربما تناقشها مع هؤلاء الذين تحبهم . لقد كنت دائماً أتوق إلى إجابات على الأسئلة التي تراودني حتى جاء أبي الغني وساعدني على إيجادها . بعبارة أخرى ؛ لقد كانت الإجابات بداخلي طوال الوقت .

ما الذي يجعل المستثمر الذي يتبع قاعدة ٩٠ / ١٠ مختلفاً ؟

أحد أهم الجوانب التي يتناولها هذا الكتاب هو الاختلاف الذهني بين المستثمر العادي والمستثمر الذي يتبع قاعدة ٩٠ / ١٠ وقد كان أبي الغني يقول لي دوماً " إذا أردت أن تكون ثريًا ، فانظر ما يفعله الآخرون وافعل عكسه تماماً " ، فما عليك إلا أن تعرف وحينما تقرأ هذا الكتاب ستكتشف أن معظم أوجه الاختلاف بين المستثمرين الذين يشكلون نسبة ١٠٪ من جملة المستثمرين ، ويستحوذون على ٩٠٪ من الثروة والمستثمرين الذين يشكلون نسبة ٩٠٪ من جملة المستثمرين ويستحوذون على ١٠٪ من الثروة ـ لا تكمن فيما يستثمرون فيه ، بل في طريقة تفكيرهم فمثلاً :

١. معظم المستثمرين يقولون " لا تعرض نفسك للمخاطر " ، بينما لا يخشى المستثمرون الأغنياء المخاطر !
٢. معظم المستثمرين يقولون " نوع استثماراتك " ، بينما يركز المستثمرون الأغنياء على استثمارات معينة .
٣. المستثمر العادي يحاول تقليل الديون ، بينما المستثمر الغني يزيد الديون لصالحه .
٤. المستثمر العادي يحاول تقليل النفقات ، بينما يعرف المستثمر الغني كيف يزيد النفقات لزيادة ثرائه .
٥. المستثمر العادي لديه وظيفة ، بينما المستثمر الغني يخلق لنفسه وظائف .
٦. المستثمر العادي يعمل بجد ، بينما المستثمر الغني يعمل بجهد أقل ليكسب أكثر .

الوجه الآخر للعملة

هناك جانب غاية فى الأهمية سوف تتعرف عليه عند قراءة هذا الكتاب ويتمثل فى ملاحظة التوقيت الذى تكون فيه أفكارك مخالفة تماماً لأفكار أبي الغني ؛ فقد قال لى أبى الغنى " أحد الأسباب التى تجعل عدداً محدوداً جداً من الناس أثرياء هو التزامهم بنمط تفكيرى واحد ، فهم يعتقدون أن هناك طريقة واحدة لعمل شىء معين أو التفكير فيه . فمثلاً ، بينما يجب أن يفكر كل من المستثمر الغنى والمستثمر العادى فى الأمان ، فإن المستثمر الغنى يجب أن يفكر أيضاً فى تجشم المزيد من المخاطر ، وبينما يفكر المستثمر العادى فى تقليل الديون ، فإن المستثمر الغني يفكر فى كيفية زيادة الديون ، وبينما يفكر المستثمر العادى فى خوف من انهيار السوق ، فإن المستثمر الغنى يتطلع إلى انهيار السوق ، وبينما يعد هذا تناقضاً فى القول بالنسبة للمستثمر العادى ، فإنه التناقض الذى يجعل المستثمر الغنى غنياً "

أثناء قراءتك لهذا الكتاب عليك أن تعى التناقض الفكرى بين المستثمرين العاديين والأغنياء ، وكما قال أبى الغنى " المستثمر الغني يعى جيداً أن هناك وجهين للعملة ، بينما لا يرى المستثمر العادى إلا وجهاً واحداً فقط ، وهذا الجانب الذى لا يراه المستثمر العادى هو الذى يجعل العادى يظل عادياً والمستثمر الغنى غنياً " ، ويتحدث الجزء الثانى من هذا الكتاب عن الوجه الآخر للعملة .

هل تريد أن تكون أكثر من مجرد مستثمر عادى ؟

يعتبر هذا الكتاب أكثر من مجرد كتاب عن الاستثمار أو بعض النصائح الحماسية أو الوصفات السحرية ، بل إن الأهداف الرئيسية لكتابته تتمثل فى منحك فرصة للتعرف على وجهة نظر مختلفة عن موضوع الاستثمار . فهو يبدأ بعودتى من فيتنام عام ١٩٧٣ وإعداد نفسى لبدء الاستثمار كمستثمر غنى ؛ ففى عام ١٩٧٣ بدأ أبى الغنى بتعليمى كيفية اكتساب القوة المالية التى يتمتع بها هو وتلك القوة التى بدأت أعيها وأنا فى الثانية عشرة من عمرى ، فبينما كنت أقف على الشاطئ الرملى أمام آخر استثمارات أبى الغنى منذ أربعين عاماً مضت ، أدركت أن وجه الاختلاف بين أبى الغنى وأبى الفقير فيما يتعلق بالاستثمار أعمق من مجرد كمية الأموال التى يمتلكها كل منهما . فالاختلاف

يكمن أولاً وأخيراً في رغبة المرء في أن يكون أكثر من مجرد مستثمر عادى . فإذا كانت لديك هذه الرغبة ، فواصل القراءة .

مجاناً

تقرير خاص مسجل من "روبرت كيوساكى"
إلى قراء هذا الكتاب فقط

كطريقة للتعبير عن سعادته بك لقيامك بدور حيوى فى تعليم نفسك مالياً ، أعد " روبرت كيوساكي " تقريراً مسموعاً خاصاً . قال أبى الغنى : " إن أحد أهم المهارات الاستثمارية التى يستطيع المستثمر تعلمها هو كيفية تحقيق الثراء عند انهيار السوق ، فعندما يعم الفزع الجميع ويلجأون للبيع ، فكيف تهدأ وتظل فى السوق وتكوّن الكثير من المال ؟ "

يرجى الاستماع إلى تقرير
قال أبى الغنى : "اربح ولا تفزع" .

كل ما عليك لاقتناء هذا التقرير المسموع هو زيارة موقعنا الإلكترونى الخاص : www.richdabook3.com وسوف تحصل على التقرير مجاناً .

شكراً لك وحظاً سعيداً .

المرحلة الأولى

هل أنت مستعد ذهنياً لأن تكون مستثمراً ؟

القاعدة الأولى
اضبط أعصابك

الفصل الأول

ما الـذى ينبغـى أن أستثمر فيه أموالى ؟

في عام ١٩٧٣ عدت إلى وطنى بعد انتهاء مهمتى فى فيتنام ، وشعرت بأن الحظ حليفى ؛ حيث عُينت فى قاعدة فى هاواى بالقرب من منزلى بدلاً من قاعدة على الشاطئ الشرقى ، وبعد أن استقرت أمورى ، اتصلت بصديقى مايك لنرتب سويًا لغداء ألتقى فيه بوالده ، ذلك الرجل الذى أطلق عليه أبى الغنى . كان مايك حريصاً على أن أرى وليده الجديد ومنزله ، واتفقنا على أن يكون ذلك السبت القادم ، وعندما جاءت سيارة الليموزين خاصة بـ " مايك " لتقلنى من مبنى الضباط العزاب فى القاعدة البحرية الكئيبة ، أدركت ساعتها أن الكثير والكثير قد تغير منذ تخرجنا من المدرسة الثانوية عام ١٩٦٥

قال مايك ونحن نسير فى بهو منزله الرائع الذى اكتسى بالرخام " مرحباً بك فى منزلى " ، كان وجهه يتفجر بالسعادة من أقصاه إلى أقصاه وهو يحمل ابنه ذا الأشهر السبعة . قال : " أنا سعيد بعودتك سالماً "

قلت : " وأنا كذلك " . وكنت أنظر إلى المحيط الهادئ وزرقته اللامعة وهى تلامس الرمال البيضاء أمام المنزل الذى كان بديعاً بكل ما تحمله الكلمة من معنى ؛ فقد كان على شاكلة قصور المناطق الاستوائية ذات الطابق الواحد ، كما أنه يحمل الجو الساحر والآسر للحياة فى هاواى ، كان هناك سجاد فارسى جميل ونباتات فارعة داكنة الخضرة فى أوانى خزفية وبركة كبيرة أحاطت بالمنزل من جهاته الثلاث ، فى حين أحاط المحيط بالجهة الرابعة ، كان المكان مفتوحاً يملؤه النسيم فى جزيرة رائعة ، وكأنه يلبى كل أحلامى عن حياة مترفة فى هاواى .

فاجأنى " مايك " بقوله : " أما حان لك أن ترى ولدى جيمس ؟ " .

قلت وقد أخذتنى الدهشة " نعم " . كنت فاقد الوعى تقريباً من أثر جمال المكان ، ثم قلت : " ياله من طفل جذاب " ، كأى شخص ينظر إلى مولود جديد ، ولكننى وأنا أداعبه بحركات وجهى ويدى وهو ينظر إلىَّ كان عقلى لم يفق من صدمة التغيير الذى حدث فى غضون ثمانية أعوام : فبينما كنت أعيش فى قاعدة عسكرية فى ثكنات قديمة بغرفة مع ثلاثة طيارين وقحين لا يعرفون النظام ، كان مايك يعيش فى قصر تتعدى قيمته الملايين مع زوجة جميلة وطفل وليد .

تابعنى قائلاً : " هيا يا صديقى إن أبى وزوجتى " كونى " ينتظراننا بالداخل "

كان الغداء الذى قامت عليه خادمة متفرغة بالمنزل رائعاً ، وجلست هناك وأنا مستمتع بالطعام والمنظر والصحبة ، وبدأت أفكر فى زملائى فى الحجرة الذين ربما كانوا يتناولون الغداء فى التو واللحظة فى المطعم الملحق بالقاعدة ، وحيث إنه كان يوم السبت فإنه غالباً سيكون عبارة عن شطيرة صغيرة وطبق من الحساء .

وبعد أن تبادلنا المجاملات والذكريات الماضية ، قال أبى الغنى : " لقد نجح " مايك " كما ترى نجاحاً رائعًا فى استثمار أرباح الأعمال التجارية ، لقد ربحنا فى العامين الماضيين ما لم أربحه فى أول عشرين سنة فى حياتى ، إننى أومن الآن بمقولة إن صناعة المليون الأولى هى الخطوة الأصعب "

فما كان منى إلا أن سألته مشجعاً إياه على الإفصاح عن سر قفز ثرواتهم على هذا النحو : " بالتأكيد كانت الأعمال التجارية فرصة رائعة ؟ "

قال أبى الغنى : " التجارة رائعة ، والمشروعات اليوم تجلب سياحاً من كل بقاع العالم إلى هاواى ، حتى إن الأعمال التجارية تنمو تلقائياً ، ولكن نجاحنا الحقيقي يكمن فى استثماراتنا أكثر من أعمالنا التجارية ، ومايك هو من يتعهد هذه الاستثمارات "

قلت " هنيئاً لك يا مايك ، لقد قمت بالأمر على خير وجه "

أجابنى " مايك " " شكراً لك ، ولكننى لا يمكن أن أنسب لنفسى كل الفضل ، إنها حقاً خبرة وتوجيهات والدى هى التى صنعت كل هذا ، وما أنا إلا منفذ لما ظل يعلمنا إياه عن التجارة والاستثمار طوال هذه السنوات " .

قلت " لابد أن هذا كلفك الكثير ، أنا لا أصدق أنك تعيش هنا فى أرقى مناطق المدينة ، هل تتذكر عندما كنا أطفالاً صغاراً لا نملك شيئاً وكنا نجرى بالزلاجات بين المنازل فى طريقنا إلى الشاطئ "

ضحك " مايك " وقال " نعم أتذكر ، بل إننى أتذكر كيف كان الأغنياء الوضعاء يطاردوننا ، وأنا الآن ألعب دورهم ، من كان يعتقد أننا سنعيش حتى نرى هذه اللحظة وأنا أعيش ... ؟ "

توقف " مايك " فجأة عن الحديث بمجرد أن أدرك محتوى ما يقوله ، لقد أدرك أنه فى حين أنه يعيش هنا فإننى أعيش على الجانب الآخر من الجزيرة فى ثكنة عسكرية كئيبة .

قال معتذراً " أنا آسف ، لم أقصد أن ... "

أجبته وقد علت وجهى ابتسامة خفيفة " لا داعى لهذا ، إننى سعيد لما حققته من نجاح ، وأنت تستحق هذا لأنك استفدت من وقتك لتتعلم كيف تدير أعمالك ، وفى غضون عامين ستنتهى فترة تعاقدى مع القوات البحرية ، سوف أغادر هذه الثكنات بلا رجعة "

تدخل أبى الغنى بعد أن شعر أن هناك نوعاً من الشد بينى وبين مايك قائلاً : " أنا فخور بـ " مايك " حقاً ، لقد أنجز عملاً رائعاً ، بل إننى فخور به وبزوجته ، لقد شكلا فريقاً رائعاً واكتسبا كل يملكاه ، وبما أنك قد عاودت أدراجك يا روبرت ، فقد حان دورك "

هل يمكننى أن أشارككما الاستثمار ؟

قلت برغبة جارفة " أود أن أشارككما الاستثمار ، فقد وفرت حوالى ٣٠٠٠ دولار عندما كنت فى فيتنام ، وأرغب فى استثمارها قبل أن أنفقها ،

فهل يمكنني أن أشارككما الاستثمار ؟ "

قال أبى الغنى " حسناً ، سوف أعطيك اسم سمسار فى البورصة ، وكلى ثقة أنه لن يبخل عليك بإسداء النصيحة "

أجبته " ليس هذا ما أريد ، إنني أريد أن أستثمر معكما ، وأنا أعرفكما منذ زمن بعيد ، وأعلم أنكما دائماً وأبداً تستثمران أموالكما ، وأنا لا أريد الذهاب إلى سمسار للأوراق المالية ، بل أريد أن أتعامل معكما "

ساد الصمت برهة وأنا فى انتظار رد أحدهما حتى أصبح الجو مشحوناً بالتوتر .

فقلت بلهجة قاطعة " هل أخطأت فيما قلت ؟ "

قال " مايك " " لا ، إننى وأبى نستثمر الآن فى مشروعين واعدين ، ولكنه من الأفضل لك أن تتصل بأحد سماسرة البورصة أولاً وتبدأ الاستثمار معه "

وساد الصمت مرة أخرى وما قطعه إلا صوت الأوانى والزجاج وقد شرعت الخادمة فى تنظيف المائدة ، واستأذنت زوجة مايك وأخذت وليدها إلى حجرة أخرى .

وجهت حديثى إلى أبى الغنى قائلاً " أنا لا أفهم ، طوال هذه السنوات عملت بجواركما وأنتما تؤسسان أعمالكما ولم أصل إلى شيء ، وقد التحقت بالكلية كما نصحتنى ، وحاربت دفاعاً عن بلدى عندما أخبرتنى أنه واجب على الشباب ، وما إن كبرت وكونت أخيراً مبلغاً من الدولارات أريد استثماره حتى وجدتك متردداً فى أن أستثمر معك ، أنا لا أفهم ، لماذا هذا التجاهل ؟ هل تتكبران علىَّ أم تطردانى ، أم تخافان أن يصيبنى الثراء مثلكما ؟ "

قال مايك " إنه ليس تجاهلاً ، وما ينبغى لنا أن نتكبر عليك أو أن نكره لك الثراء ، كل ما فى الأمر أن الأمور اختلفت الآن "

فما كان من أبى الغنى إلا أن أومأ برأسه فى موافقة بطيئة صامتة

ثم قال " إننا نحب أن تستثمر معنا ، ولكن هذا ضد القانون ؟ "

أجبت بصوت عال تملؤه الدهشة " ضد القانون ؟ ، هل تفعلان شيئاً ممنوعاً "

ضحك أبى الغنى ثم قال " لا ، إننا لا نقوم بشيء غير قانونى أبداً ؛ فمن السهل أن تغتنى بشكل شرعى ، على نحو أيسر من أن تذهب إلى السجن بسبب عمل مخالف للقانون "

قال " مايك " : " ولأننا نريد دوماً أن نكون ملتزمين بالقانون ، فإننا نصارحك القول بأنه من غير القانونى أن تستثمر معنا "

ثم علق أبى الثرى قائلاً : " من القانونى تماماً أن أستثمر أنا ومايك فيما نستثمر فيه ، ولكنه لن يكون كذلك بالنسبة لك ؟ "

بادرته مستفسراً " ولماذا إذن ؟ "

قال " مايك " بلهجة هادئة : " لأنك لست غنيًا ، وما نستثمر فيه مقصور على الأغنياء فقط "

نفذت كلمات " مايك " إلى قلبى وأنا أعلم يقيناً ـ لأنه أعز أصدقائى ـ أنه كان عسيراً عليه أن يواجهنى بهذه الكلمات ، ورغم أنه قالها بمنتهى الاحترام ، إلا أنها اخترقت قلبى كالسكاكين ، وبدأت أشعر بعمق الفجوة المادية بينى وبينه ، ورغم أن أبى وأباه قد بدآ من لا شىء إلا أنه هو وأباه قد حققا ثروات طائلة فى حين ظللت أنا وأبى على الجانب الآخر . كنت أشعر أن هذا القصر الواسع ذا الشاطئ الرملى الجميل هو أبعد ما يكون عنى ، ولم تكن المسافة مجرد مسافات مكانية . استلقيت على الكرسى وشبكت ذراعى مستغرقاً فى التفكير ، وأخذت أمعن النظر فى هذه اللحظة من حياتنا ، فأنا و " مايك " الآن فى الخامسة والعشرين ، إلا أنه يتقدمنى بخمسة وعشرين عاماً على المستوى المالى ، حيث فُصل والدى من وظيفته الحكومية ، ووجد نفسه يبدأ من الصفر وهو فى سن الثامنة والخمسين ، أما أنا فلم أبدأ بعد .

بادرنى أبى الغنى قائلاً " هل أنت على ما يرام ؟ "

قلت " نعم " ، وأنا أحاول أنا أخفى شعورى بالأسف والحسرة على حالى وحال أسرتى ثم أضفت وقد علا وجهى الغضب " إنها فقط نوبة من التفكير العميق والغوص فى الذات "

ثم ساد الصمت ونحن نستمع لصوت الأمواج والهواء العليل وهو يتسلل إلى المنزل ، ثم جلسنا جميعاً وقد تقبلت الواقع " حسناً ، إذن أنا لا أستطيع أن أستثمر معكما لأنى لست غنياً ، ولو أننى استثمرت فيما تستثمرون فيه فإن هذا سيكون ضد القانون ؟ "

أومأ كلاهما برأسه وأضاف " مايك " " فى بعض الحالات " .

سألته " ومن وضع هذا القانون ؟ "

أجاب أبى الغنى : " إنها لجنة مراقبة عمليات البورصة "

سألت : " وما هذه ؟ "

أجاب أبي الغني " إنها لجنة تراقب عمليات تداول الأوراق المالية بالبورصة ، وقد شكلت في الثلاثينات بناءً على تعليمات من " جوزيف كيندى " ، والد الرئيس الراحل جون كيندى "

سألته " ولماذا شكلت ؟ "

ضحك أبي الغني وقال " لقد شكلت لحماية العامة من السماسرة والمستثمرين معدومي الضمير

سألته " فلماذا تضحك إذن وهذا هدف نبيل ولاريب ؟ "

أجابني " نعم كان هدفها نبيلاً ، فقبل انهيار سوق الأوراق المالية عام ١٩٢٩ بيعت الكثير من الاستثمارات السيئة الرديئة للعامة ، واستخدم في ذلك المعلومات المغلوطة والتلفيق والكذب ، ولذا شكلت هذه اللجنة لتقوم بدور المراقب ، وهي تقوم بوضع القواعد وتشرف على تطبيقها وسريانها ، ولا شك أن دورها بالغ الأهمية ، فبدونها تعم الفوضى "

قلت بجد " فما الداعي للضحك إذن ؟ "

أجاب بلهجة أكثر جدية " لأنها وهي تحمي العامة من الاستثمارات السيئة تحجب عنهم أفضل الاستثمارات "

سألته " حسناً ، فإذا كانت هذه اللجنة تحميهم من أسوأ الاستثمارات وتحرمهم من أفضلها ، فأين يستثمر العامة أموالهم ؟ "

أجاب أبي الغني " في الاستثمارات المقننة والتي تنطبق عليها قواعد لجنة مراقبة عمليات البورصة "

سألته " ما المشكلة في ذلك ؟ "

أجاب " لا شيء ، إنها فكرة جيدة ، لابد أن تكون لدينا قواعد مطبقة وسارية ، وهذا هو ما تفعله هذه اللجنة "

سألته " فلماذا إذن هذه الضحكات الخافتة ، إنني أعرفكما منذ أعوام طويلة وأعلم أنكما تخبئان شيئاً عني هو الذي يجعلكما تضحكان "

قال أبي الغني " لقد قلت لك من قبل إن حماية هذه اللجنة للعامة من الاستثمارات السيئة ، هو أيضاً ما حرمهم من أفضل الاستثمارات "

قلت وأنا مغتاظ : " وهذا هو أحد أسباب أن الأثرياء يزدادون ثراء "

أجابني " نعم ، إنني أضحك وأنا أرى المفارقة في هذه الصورة ، إن الناس يسعون للاستثمار حتى يحققوا الثراء ، ولكن لأنهم ليسوا الأغنياء ، فلا يُسمح لهم بالاستثمار في مشروعات تجعلهم أغنياء . فأنت تستطيع أن تستثمر

فى استثمارات الأثرياء إذا كنت ثرياً فقط ، وبالتالى يزداد الأثرياء ثراء ، وهذا بالنسبة لى قمة المفارقة "

سألته " فلماذا صاغت هذه اللجنة قوانينها على هذا النحو ، أكان ذلك لحماية الفقراء والطبقة الوسطى من الأغنياء "

أجاب " مايك " : " لا ، ليس بالضرورة ، أعتقد أنه كان لحماية الفقراء والطبقة الوسطى من أنفسهم "

سألته " وما دليلك على هذا ؟ "

أجاب أبى الغنى : " لأن هناك صفقات سيئة أكثر بكثير من الصفقات الجيدة ، وإذا لم يكن الشخص على دراية فإن كل الصفقات ستبدو أمامه متشابهة ، كما أن تصنيف الاستثمارات المعقدة والمركبة إلى جيدة وسيئة أمر يحتاج إلى مقدار كبير من الدراسة والخبرة ، وهذا يعنى أن يكون لدى الفرد القدرة على معرفة النقاط التى تجعل استثمارًا بعينه ناجحاً والآخر خطراً ، ومعظم الناس يفتقرون إلى مثل هذه الدراسة والخبرة " ، ثم وجه كلامه إلى " مايك " قائلاً " لماذا لا تطلعه على آخر صفقة كنا ندرسها ؟ "

قام " مايك " وذهب إلى مكتبه وعاد بملف سميك ملىء بالصفحات والصور والرسوم البيانية .

قال " مايك " " هذا مثال لما يمكن أن نفكر فى الاستثمار فيه ، وهو ما يعرف بالأمن غير المسجل ، وأحياناً يسمى بخطابات العمل الخاصة "

كاد عقلى يتوقف عن العمل ومايك يقلب الصفحات وهو يستعرض الصور والجداول والرسوم البيانية والصفحات التى تصف مخاطر وعوائد هذا المشروع الاستثمارى ، وشعرت برأسى يدور وهو يشرح ما يأمله ، ولماذا يراه فرصة ذهبية للاستثمار .

أوقف أبى الغنى " مايك " ـ وقد شعر أن الكم من المعلومات التى لم أعتدها جعلنى فى حالة من التشتت ـ قائلاً " هذا ما أردت أن يراه روبرت "

ثم أشار إلى فقرة صغيرة فى مقدمة الملف تحت عنوان " الاستثناءات من قانون الاستثمار لعام ١٩٣٣ "

قال " هذا هو ما أريدك أن تفهمه "

ملت للأمام حتى أتمكن من قراءة الفقرة التى أشار إليها وكان نصها " هذا المشروع الاستثمارى مقصور على المستثمرين المعتمدين فقط ، ولا يقبل المستثمر كمستثمر معتمد إلا إذا توفرت فيه الشروط التالية

- أن يكون لديه ما قيمته الإجمالية مليون دولار أمريكى أو أكثر ، أو
- أن يكون دخله السنوى لا يقل عن ٢٠٠٠٠٠ دولار خاصة فى السنوات الأخيرة (أو ٣٠٠٠٠٠ دولار إذا كان متزوجاً) وأن يكون من المتوقع أن يصل لنفس مستوى الدخل فى السنة الحالية "

عدت بظهرى إلى الوراء قائلاً : " لهذا إذن أخبرتنى أننى لا أستطيع أن أستثمر فيما تستثمران فيه ؛ لأنه مقصور على الأغنياء فقط ؟ "

قال " مايك " " أو ذوى الدخول المرتفعة ، ليت الأمر يقف عند هذا الحد ، فليست هذه الضوابط هى القاسية فقط ، بل إن الحد الأدنى للاستثمار فى هذا المشروع هو ٣٥,٠٠٠ دولار "

أجبت وقد فغرت فاهى " إن هذا مبلغ كبير من المال وينطوى على مخاطر عظيمة . هل تعنى أن هذا هو الحد الأدنى للاستثمار فى هذا المشروع ؟ "

أومأ أبى الغنى برأسه قائلاً "كم تدفع لك الحكومة كطيار فى فرق المارينز التابعة للجيش ؟ "

أجبته "كان أجرى ١٢٠٠٠ دولار فى السنة فى رحلات النقل والحرب فى فيتنام . ولا أعرف ماذا سيكون أجرى بعد أن جئت إلى هاواى ، قد أحصل على بعض البدلات ، ولكن من المؤكد أنها لن تكون ذات قيمة ، ولن تغطى نفقات حياتى فى هاواى "

قال أبى الغنى وهو يحاول أن يرفع من معنوياتى " لقد حققت إنجازاً بنجاحك فى توفير ٣٠٠٠ دولار وهو ما يشكل ٢٥٪ من دخلك الكلي "

وأدركت ساعتها بُعْد المسافة بينى وبين أن أكون مستثمراً معتمداً ، وحتى لو أصبحت جنرالاً فى الجيش فلن أربح المال الذى يؤهلنى لأن أكون مستثمرا معتمداً ، ولا حتى رئيس الولايات المتحدة ، إلا إذا كان غنياً من الأساس ـ يستطيع أن يعتمد على راتبه بمفرده .

سألته " ما الذى يجب عليّ فعله إذن ، لم لا تأخذون مبلغ الثلاثة آلاف دولار الخاص بى وتدمجونه فى أموالكما ثم نقتسم الربح لاحقاً ؟ "

قال أبى الغنى " يمكننا فعل هذا ، ولكننى لا أنصحك أبداً وخاصة أنت "

قلت : " لماذا أنا تحديداً ؟ "

أجاب " لأنك لديك خلفية اقتصادية جيدة ، ولهذا يمكنك أن تكون أكثر من مجرد مستثمر معتمد لو أردت ، فقد تصبح محترفاً وحينئذ سوف تحقق ثروات لم تكن تحلم بها "

شعرت ببارقة أمل ، وقلت " مستثمر معتمد ؟ مستثمر محترف ؟ ما الفرق بينهما ؟ "

ابتسم " مايك " وقد شعر أننى قد خرجت من حالة الذهول " سؤال جيد " .

قال أبي الغنى " المستثمر المعتمد هو شخص مؤهل لأن لديه مالاً ، وهو يسمى أيضاً بالمستثمر المؤهل ، ولكن المال بمفرده لا يؤهلك لأن تكون مستثمراً محترفاً "

سألته " وما الفرق ؟ "

فقال لى " هل رأيت عناوين الأخبار بالأمس عن النجم السينمائى فى هوليوود الذى خسر الملايين فى مشروع استثمارى ملفق ؟ "

أومأت برأسى وقلت " نعم ، إنه لم يخسر فقط الملايين ، بل إنه كان ملزماً بدفع ضرائب عن الدخل المعفى من الضرائب فى الصفقة "

وتابع أبى الغنى قائلاً " حسناً ، فهذا مثال على المستثمر المعتمد أو المؤهل ولا يعنى مجرد امتلاكك للكثير من المال أنك أصبحت مستثمراً محترفاً ؛ فنحن نسمع عن كثير من أصحاب المهن ذوى الدخول المرتفعة مثل الأطباء والمحامين ونجوم الغناء والرياضة الذين يخسرون أموالهم فى استثمارات غير جيدة ، فهم يملكون المال ولكنهم يفتقرون إلى التخصص والمعرفة والخبرة اللازمة للدخول فى الأنشطة الاستثمارية . إنهم يمتلكون الأموال ولكنهم لا يعرفون كيف يستثمرونها بشكل آمن ويحققون أرباحاً عالية ؛ فكل الصفقات تبدو لهم متماثلة ولا يستطيعون التمييز بين الجيد والسيئ منها ، وأناس مثل هؤلاء لابد أن يقتصر نشاطهم على استثمارات مقننة أو أن يستأجروا مديرين محترفين يثقون فيهم لإدارة استثماراتهم .

بادرته بالسؤال : " وما هو تعريف المستثمر المحترف ؟ "

قال " المستثمر المحترف يعرف ثلاثة عناصر "

قلت " وما هى ؟ "

قام أبى الغنى بقلب المشروع الذى كنا نستعرضه ، ثم كتب فى ظهر إحدى الصفحات ثلاثة عناصر وهى

١. التعليم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الضخمة

قال لى : " تلك هى العناصر الأساسية الثلاثة ، وإذا تحققت فيك هذه العناصر الثلاثة فسوف تكون مستثمراً محترفاً بحق "

قلت بعد أن نظرت إليهما : " إذن فالنجم السينمائى لديه السيولة النقدية ، ولكنه يفتقر إلى العنصرين الآخرين "

أومأ أبى الغنى قائلاً : " وهناك الكثير من الناس تلقوا قدراً مناسباً من التعليم ولكنهم يفتقرون إلى الخبرة ، وبدون الخبرة العملية ، فإنهم لن يستطيعوا توفير السيولة المالية الكبيرة "

أضاف " مايك " : " وهذا الصنف من الناس إذا شرحت له أمراً ما سيقول لك إنى أعرفه تماماً ولكنه لا يطبق ما يعرفه ؛ فالمصرفى الذى نتعامل معه دائماً ما يقول لى ولأبى أعرف ذلك كلما قلنا له شيئاً ، ولكنه لسبب ما لا يطبق ما يدعى معرفته "

قلت " ولهذا السبب ، إذن ، فإن المصرفى يفتقر إلى السيولة النقدية الجيدة "

ساد الصمت الغرفة مجدداً بانتهاء الحديث ، وانغمس كل منا فى أفكاره الخاصة ، فأشار والد مايك على الخادمة بالقهوة وقام مايك ليضع الملف فى موضعه . أما أنا فقد شبكت ذراعى وأخذت أحدق إلى زرقة المحيط الهادئ من منزل مايك الرائع مستشرفاً خطوتى القادمة فى الحياة ، لقد أنهيت التعليم الجامعى الذى كان والداى يرغبان فيه وأنا على وشك إنهاء خدمتى العسكرية ، وسوف أكون قادراً بعدها على اختيار الطريق الأنسب لى .

قطع أفكارى صوت أبى الغنى وهو يحتسى رشفات من القهوة قائلاً " ما الذى يدور بذهنك ؟ "

أجبت " إننى أفكر فى هدفى بعد أن بلغت هذه السن "

سألنى : " وما هو هذا الهدف ؟ "

قلت بهدوء : " أن أكون مستثمراً محترفاً مهما كلفنى ذلك "

أجابنى : " إنه اختيار حكيم ، وأنت لديك أسس جيدة تتمثل فى تخصصك فى دراسة الاقتصاد ، وحان وقت اكتساب الخبرة "

سألته " وكيف أعرف أنه قد توفر لدىَّ القدر الكافى من كل منهما ؟ "

ابتسم قائلاً : " عندما تتوفر لديك سيولة نقدية ضخمة "

وساعتها ضحكنا جميعاً ورفعنا أكواب المياه قائلين : فلتحيا السيولة النقدية !

ثم أضاف أبى الغنى " وليحيا المستثمر المحترف "

دوت هذه الكلمات فى أذنى وأعجبنى جرسها .

قادنى السائق الخاص لـ " مايك " إلى مقر الضباط العزاب القذر ، وأنا أفكر فيما يجب علىَّ فعله بقية حياتى ، لقد بلغت سن الرشد وحققت حلم والدىَّ فى الحصول على درجة جامعية ودافعت عن وطنى فى الحرب ، وحان الأوان لأفكر وأقرر فى مستقبلى الشخصى ، وراقت لى فكرة أن أصبح مستثمراً محترفاً ، ويمكننى الآن اكتساب المعارف التى احتاج إليها من أبى الغنى ، وقد اكتسبت الخبرة التى أحتاج إليها ، وساعتها سوف يرشدنى كبالغ .

بعد عشرين عاماً

بحلول عام ١٩٩٣ تم تقسيم ثروة أبى الغنى بين أبنائه وأحفاده ، وأعتقد أن ورثته لن يكون لديهم أى قلق بشأن المال للمائة عام المقبلة ، وقد نجح مايك فى الحفاظ على الأصول الأساسية لأعمال والده ونجح بشكل باهر فى تنمية إمبراطورية أبيه التى صنعها من لا شىء ، وقد رأيت بدايتها ونموها خلال حياتى .

وقد استغرقت عشرين عاماً من حياتى لأحقق ما كنت أحسب أننى سأنجزه فى عشرة أعوام . حقاً ، إن المقولة القائلة بأن المليون الأولى هى أكثرها صعوبة فيها الكثير من المصداقية .

ولكنى أدركت فيما بعد أن صنع المليون الأولى لم يكن على هذا القدر من الصعوبة ، ولكن الصعوبة الحقيقية تكمن فى الحفاظ عليها وتشغيلها ، ورغم ذلك استطعت أن أتقاعد وأنا فى سن السابعة والأربعين عام ١٩٩٤ ، وقد حققت استقلالاً مادياً وادخرت أموالاً تساعدنى على التمتع بالحياة .

ولم يكن التقاعد هو المثير ، بل إننى أصبحت أخيرًا قادراً على الاستثمار كمستثمر محترف على نفس خطى مايك ووالده ، وهو هدف جدير بالإنجاز .

لقد كان ذلك اليوم - سنة ١٩٧٣ ، عندما أخبرنى مايك ووالده أنه ليس

بإمكانى الاستثمار معهما لأننى لست على القدر الكافى من الغنى - يوماً فارقاً فى حياتى بالإضافة إلى اليوم الذى وضعت فيه نصب عينى هدفى بأن أصبح مستثمراً محترفاً .

وإليك فيما يلى قائمة ببعض الاستثمارات التى يعمل بها هؤلاء الذين يطلق عليهم " المستثمرون المعتمدون والمحترفون " :

١. توظيف أموال شخصية
٢. الاستثمار العقارى المشترك والشركة المحدودة
٣. ما قبل الطرح العام الأول للأسهم
٤. الطرح العام الأول (على الرغم من أن الطرح العام الأول متاح لجميع المستثمرين إلا أنه يصعب الحصول عليه عادة)
٥. التمويل الثانوى
٦. الاندماج والاستحواذ
٧. القروض الممنوحة للمشروعات الجديدة
٨. صناديق التغطية

وهذه الاستثمارات بالنسبة للمستثمر العادى تعتبر عالية المخاطر ، وليس ذلك لشىء فى ذاتها ، ولكن لافتقار المستثمر العادى إلى التعليم والسيولة المالية الكبيرة والخبرة ليعلم ما هو مقدم عليه ، وأنا الآن أميل إلى ما تراه لجنة مراقبة عمليات البورصة من أنه من الأفضل أن نحمى المستثمرين غير المؤهلين بفرض ضوابط على دخولهم لهذه الاستثمارات ، حيث إننى قد ارتكبت بعض الأخطاء وأنا على هذا الطريق .

وأنا كمستثمر محترف ، فإننى أستثمر فى هذه المشروعات . فإذا كنت تعرف جيداً ما تقوم به فسوف تكون المخاطر منخفضة والمكاسب كبيرة ، ومثل هذه الاستثمارات هى ما يستثمر فيه الأغنياء عادة .

ورغم أننى قد تعرضت لخسائر ، إلا أن عوائد الاستثمارات كانت تغطى هذه الخسائر المحدودة ، فمن المعتاد أن تكون العوائد على رأس المال فى حدود نسبة ٣٥٪ بالمائة ولكن العوائد بنسبة ١٠٠٠٪ وأكثر قد تتحقق أحياناً ، وأنا أفضل أن أستثمر فى هذه الاستثمارات لأننى أراها أكثر إثارة وتحدياً ، والمسألة ليست مسألة شراء مائة سهم من هذا أو بيع مائة سهم من ذاك ولا متابعة

لارتفاع وانخفاض الأسهم ، وليس هذا هو ما يشغل المستثمر المحترف .
إن الاستثمار فى مثل هذه الأنشطة يتعلق أساساً بمحرك النظام الرأسمالى . وفى الواقع ، فإن بعض الاستثمارات المنصوص عليها هى استثمارات فى رأس المال ، وتعتبر عالية المخاطر بالنسبة للمستثمر العادى ، ولكنها فى الواقع لا تنطوى على مخاطر عالية ، بل إن الافتقار للتعليم والخبرة ورأس المال هو الذى يجعل المستثمر العادى عرضة للمخاطر .

تذكر أن هذا الكتاب ليس عن الاستثمارات ،
ولكنه عن المستثمر .

الطريق

هذا الكتاب لا يتحدث بالضرورة عن الاستثمارات ولكنه يناقش المؤهلات اللازم توافرها فى المستثمر تحديداً ، والطريق لأن تكون مستثمراً محترفاً . إنه يبين لك الطريق لاكتساب العناصر الثلاثة التعليم والخبرة والسيولة المالية الضخمة .

وقد تناولت فى كتابى " **الأب الغنى والأب الفقير** " مسارى التعليمى كطفل ، وكان كتابى " **النموذج الرباعى للتدفقات النقدية** " هو الجزء الثانى للكتاب السابق وهو تصوير لمسارى التعليمى بين عامى ١٩٧٣ ، ١٩٩٤ ، وهذا الكتاب الذى بين يديك يعتمد على الدروس المستفادة من كل السنوات السابقة وخبراتى فى الحياة ، كما أنها تحول هذه الدروس إلى المعادلة الثلاثية (التعليم والخبرة والسيولة المالية) ؛ حتى يصبح الفرد مستثمراً محترفاً .

ففى عام ١٩٧٣ ، لم يكن فى متناول يدى إلا ما يقرب من ٣٠٠٠ دولار للاستثمار ، ولم أكن على قدر كبير من التعليم والخبرة العملية . وبحلول عام ١٩٩٤ أصبحت مستثمراً محترفاً

وعبر هذه الأعوام العشرين ، كنت أتذكر مقولة أبى الغنى : " كما أن من الأغنياء والفقراء والطبقة المتوسطة من يمتلكون منازل تناسب كلاً منهم ، فإن هناك استثمارات تناسب كل فئة منهم . فإذا أردت أن تستثمر فيما يستثمر فيه الأثرياء ، فلابد أن تكون أكثر من ثرى ، لابد أن تكون مستثمراً محترفاً وليس فقط شخصاً ثرياً يمارس الاستثمار "

المراحل الخمس للمستثمر المحترف

لقد وضع لى أبى الغنى خطة تنقسم إلى خمس مراحل ، نظمتها بعد ذلك فى مراحل ودروس وفصول ، وهذه المراحل هى

١. هل أنت مستعد ذهنياً لأن تكون مستثمراً ؟
٢. إلى أى فئات المستثمرين تريد أن تنتمى ؟
٣. كيف تبنى مشروعاً ناجحاً ؟
٤. من هو المستثمر المحترف ؟
٥. إخراج المال .

لقد كُتب هذا الكتاب كمرشد ، ولذا فإنه لن يوفر لك إجابات على كل الأسئلة ، وإنما سيساعدك على فهم الأسئلة التى ينبغي أن تسألها . وإذا نجح فى ذلك فقد أدى غرضه ، وقد قال أبى الغنى لى يوماً " لا يمكنك أن تعلم شخصاً ما أن يصبح مستثمراً محترفاً ولكنه بذاته يستطيع أن يصبح كذلك ، إنه أمر أشبه ما يكون بقيادة الدراجة ؛ فتعلم قيادة الدراجة يتطلب المخاطرة والمحاولة والخطأ والتوجيه المناسب ، وهو ما ينطبق على الاستثمار . وإذا قررت أنك لا تريد تحمل المخاطرة فإنك تفصح حينئذٍ عن رغبتك فى عدم التعلم ، وإذا لم يكن لديك الرغبة فى التعلم فلن يكون بمقدورى أن أعلمك شيئاً "

وإذا كنت تبحث عن كتاب يقدم نصائح استثمارية متميزة أو عن الثراء السريع أو عن أسرار الاستثمار للأغنياء فلن يكون هذا الكتاب هو بغيتك ، لقد كتب هذا الكتاب لتلاميذ الاستثمار الذين يبحثون عن شق طريقهم الخاص إلى الثروة ، وليس الطريق السهل للثروة .

إن هذا الكتاب يتناول المراحل الخمسة للتطور كما يراها أبى الغنى والتى مررت خلالها ومازلت أمر بها حتى الآن ، وإذا كنت ثرياً فسوف تلاحظ أثناء قراءتك للكتاب أن المراحل الخمسة المنصوص عليها هى نفس المراحل الخمسة التى يمر بها أكثر الناس ثراء فى العالم ليصلوا إلى ما وصلوا إليه الآن ؛ فقد مر بها بيل جيتس مؤسس ميكروسوفت ووارن بفيت أكثر المستثمرين ثراء فى الولايات المتحدة وتوماس إديسون مؤسس شركة جنرال إليكتريك ، وهى نفس المراحل الخمسة التى يمر بها أصحاب الملايين والمليارات من جيل التجارة

الإلكترونية وهم ما يزالون بعد فى العشرينات والثلاثينيات من أعمارهم ، والفارق الوحيد هو أن هؤلاء مروا بهذه المراحل على نحو أسرع بفضل الثورة المعلوماتية التى نعيشها فى هذا العصر ، وربما تستطيع أنت ذلك .

هل أنت جزء من الثورة ؟

ظهرت الثروات العريضة والأموال الطائلة والغنى الفاحش لبعض العائلات خلال الثورة الصناعية ، ونحن نشهد اليوم نفس الأمر يتكرر خلال ثورة المعلومات .

ومما يثير الدهشة هو أننا نجد اليوم من أصحاب الملايين بل والمليارات العصاميين من هم مازالوا فى العشرينات والثلاثينيات والأربعينيات ، ومازلنا نرى أناساً تعدوا الأربعين من العمر وهم يعانون من أن دخلهم السنوى لا يتجاوز ٥٠٠٠٠ دولار ، ولعل أحد أسباب هذا التناقض هو التحول من عصر الصناعة إلى عصر المعلومات ، فعندما دخلنا عصر الصناعة تحول رجال مثل هنرى فورد وتوماس إديسون إلى رجال من أصحاب المليارات . أما اليوم ونحن ندخل عصر المعلومات ، فإننا نجد بيل جيتس ومايكل ديل ومؤسسى شركات الإنترنت وهم يتحولون إلى أصحاب ملايين ومليارات طائلة ، بينما لم تتجاوز أعمارهم بعد بضعة وعشرين عاماً ، باستثناء بيل جيتس ـ الذى يبلغ الآن التاسعة والثلاثين من عمره ـ فكل هذا يرجع إلى اختلاف العصور ، والتحول من عصر الصناعة إلى عصر المعلومات ، وقد قيل إنه ليس هناك شىء أكثر قوة وأعمق أثراً من فكرة حان وقتها ... ولا شىء أشأم وأكبر ضرراً من إنسان مازال يعيش على حطام أفكار بالية .

وقد يكون هذا الكتاب بالنسبة لك هو محاولة للنظر فى الأفكار القديمة والتنقيب عن أفكار جديدة لصنع الثروة ، وقد يكون أيضاً حافزاً لتغيير نمط حياتك ، وقد يكون التغير جذرياً تماماً كالتحول من عصر الصناعة إلى عصر المعلومات ، وقد يكون الكتاب حافزاً لإيجاد سبيل مالى جديد فى حياتك ، وقد يساعدك على أن تفكر كرجل أعمال ومستثمر وليس كمجرد موظف أو صاحب شركة محدودة .

لقد كلفنى اجتياز هذه المراحل سنوات طوالاً ، ومازلت بها . وبعد فراغك من الكتاب ، قد تقرر أن تتجشم مشقة اجتياز هذه المراحل أو أن تقرر أن الأمر برمته لا يعنيك فى شىء ؛ وإذا قررت أن تبدأ هذا الطريق ، فإن سرعة

اجتيازك لهذه المراحل الخمس يعتمد عليك أنت بشكل كبير ، وتذكر أن هذا الكتاب ليس عن الثراء السريع . واختيار تحمل مثل هذا التطوير والارتقاء الشخصى فى برنامج التعليم يبدأ بالمرحلة الأولى ... وهى مرحلة الاستعداد الذهنى .

هل أنت مستعد ذهنياً لأن تكون مستثمراً ؟

لقد كان أبى الغنى يقول لى دوماً " المال يمكن أن يتحول إلى أى شىء تريده "

وكان يعنى ساعتها أن المال يأتى من عقولنا وأفكارنا ، فإذا قال شخص " من الصعب الحصول على المال " ، فسوف يكون الأمر كذلك ، وإذا قال شخص " لن أكون ثرياً أبداً " ، أو : " من الصعوبة بمكان أن يغتنى المرء " ، فسوف يكون الأمر كذلك أيضاً . وإذا قال شخص " إن الطريق إلى الثراء هو العمل الجاد الدءوب " ، فسوف يعمل هذا الشخص بجد ، وإذا قال شخص " لو أن عندى مالاً وفيراً ، فسوف أضعه فى البنك لأننى لا أعرف ماذا أفعل به " ، فسوف يفعل ذلك حتماً لو أصابه مال ، وسوف تتملكك الدهشة وأنت تشاهد الكثير من الناس يفكرون ويتصرفون على هذا النحو ، وإذا قال شخص " إن الاستثمار ينطوى على مخاطر " ، فسوف يكون الأمر كذلك ، وكما قال أبى الغنى : " المال يمكن أن يكون أى شىء تريده "

وقد حذرنى من أن الاستعداد الذهنى الذى أحتاج إليه حتى أكون مستثمراً محترفاً يشابه الاستعداد الذهنى والعقلى لتسلق قمة جبل " إفريست " أو عبور بحر " المانش " ، ورغم أنه قال ذلك مازحاً ، إلا أنها كانت ملاحظة قيمة لا يستهان بها . وقد قال لى : " ابدأ مثلى بالآمال ، وليكن رأس مالك الأمل والحلم ، ورغم أن الكثير من الناس يحلمون بهذا ، إلا أن قلة منهم تحقق ذلك . فكر جيداً واستعد ذهنياً ، لأنك على وشك أن تتعلم أن تستثمر على نحو لا يسمح للكثيرين به ، وسوف تشاهد عالم الاستثمار من الداخل وليس من الخارج ، وهناك طرق أيسر بكثير فى الحياة وسبل أسهل للاستثمار ، ولذا فكر جيداً وكن مستعداً إذا قررت أن يكون هذا هو مسار حياتك "

الفصل الثانى

وضع اللبنة الأولى للثروة

كانت العودة إلى مقر الضباط الكئيب القذر هذه الليلة من الصعوبة بمكان ، وقد كنت أشعر أنه مكان لا بأس به عندما غادرته فى صبيحة هذا اليوم ، ولكننى بعد أن قضيت المساء فى منزل مايك ، بدا لى مدى الإهمال والقِدَم الذى يصيب هذا المقر .

وجدت رفاقى فى الغرفة كما توقعت وهم يشربون القهوة ويشاهدون مباراة البيسبول فى التلفاز وقد تبعثرت عبوات البيتزا فى كل مكان ، لم يعلق أحد لدى مرورى أمامهم ؛ فقد كانوا يحدقون إلى شاشة التلفاز ، دخلت غرفتى وأغلقت الباب من خلفى وشعرت بنعمة الغرف الخاصة ؛ فقد كان لدىَّ الكثير لأفكر فيه .

لقد أدركت أخيراً وأنا فى سن الخامسة والعشرين أشياء لم أكن لأفهمها وأنا بعد فى التاسعة من عمرى حينما بدأت العمل مع أبى الغنى ، وعلمت أن أبى الغنى ظل يعمل بجد لأعوام طوال لتوفير رصيد نقدى مستقر يمكنه الانطلاق منه لتحقيق الثروة ، وقد بدأ فى الجانب الفقير من المدينة ؛ حيث بدأ أعماله التجارية بشراء العقارات وفقاً لخطة كان يسير عليها ، وفى حين أننى ومايك كنا فى المدرسة الثانوية ، كان أبى الغنى قد بدأ أولى خطواته الرئيسية عندما وسع أعماله لجزر هاواى المختلفة وهو يشترى العقارات والمشروعات ، إلا أن خطوته الكبيرة جاءت عندما أصبح أحد أهم أصحاب الاستثمارات

الخاصة فى هونولولو ، وفى أجزاء من وايكيكى . وعندما سافرت إلى القاعدة البحرية فى فيتنام ، كانت مؤسسته المالية قد استقرت قواعدها وقد كانت مؤسسة قوية ثابتة ، وها هم الآن يتمتعون بثمار مجهودهم ، وبدلاً من العيش فى أحياء فقيرة ، انتقلوا إلى أحد أكثر الأحياء ثراء فى هونولولو ، ولم يكن الثراء مجرد سمت خارجى سطحى بل كانوا كذلك فعلاً ، وقد كنت أعلم مدى ثرائهم يقيناً لأنهم أطلعونى على حساباتهم المالية ، وهذا ما لم يسمح به للكثيرين من قبلى .

أما أبى الحقيقى فقد فَقَدَ وظيفته ، وقد كان يرتقى السلم الوظيفى بشكل طبيعى إلا أنه لم يحظ بقبول الدوائر السياسية فى هاواى ، فَقَدَ كل شيء كان يسعى إلى تحقيقه عندما نافسه مديره على المنصب وخسر ، ووضع اسمه فى القائمة السوداء وكان عليه أن يبدأ من الصفر وهو لا يملك أساساً من المال يمكن الانطلاق منه ، ورغم أنه كان قد بلغ اثنين وخمسين عاماً وأنا معه فى الخامسة والعشرين إلا أننا كنا فى نفس الوضع المالى تماماً ، وكلانا حاصل على درجة جامعية ويمكننا أن نبحث عن وظيفة جديدة ، ولكن لم يكن لدينا أى مزايا حقيقية ، وفى هذه الليلة علمت أن لدىَّ فرصة سانحة لاختيار طريق لحياتى ، وأنا أصف هذه الفرصة بالسانحة لأن قلة من الناس تتاح لهم فرصة المقارنة بين أسلوبين للحياة أسلوب أبى الحقيقى وأسلوب أبى الغنى ، واختيار الأنسب منهما ، وقد كان هذا اختباراً تعاملت معه بقدر مناسب من الجدية .

استثمارات الأغنياء

رغم أن الكثير دار فى ذهنى هذه الليلة ، إلا أن أكثر ما شغلنى هو فكرة وجود استثمارات للأغنياء واستثمارات لمن هم دونهم ، تذكرت عندما كنت صغيراً أعمل مع أبى الغنى ، وكان كل ما يتكلم عنه حينئذ هو بناء وتأسيس مشروعاته ، أما الآن بعد أن أصبح ثرياً ، فإن كل ما يشغله هو استثماراته ، وقد شرح لى ذلك أثناء تناولنا للغداء ذلك اليوم قائلاً : " إن السبب الوحيد لبنائى هذه المشروعات هو أن أتمكن من الاستثمار فى استثمارات الأغنياء ، والسبب الوحيد لبناء مشروع هو أن يساعدك هذا المشروع فى شراء أصول خاصة بك . فبدون هذه المشروعات ، لم أكن أستطيع أن أتحمل استثمارات الأغنياء "

وواصل أبى الغنى مؤكداً على الفارق بين الموظف الذى يشترى مشروعاً استثمارياً والمشروع التجارى الذى يشترى مشروعاً استثمارياً ؛ حيث قال : " إن معظم المشروعات الاستثمارية مكلفة عندما تشتريها كموظف ، ولكنها تكون أفضل بكثير لى إذا جعلت أعمالى وأنشطتى هى التى تشتريها لى ". ولم أدرك ما يعنيه بهذا القول ، ولكننى أدركت أن هذا الاختلاف من الأهمية بمكان ، وكنت حريصاً على معرفة الفارق . وقد درس أبى الغنى قانون الضرائب والشركات حتى وصل إلى أفضل السبل لتكوين الثروات بتوظيف القوانين لمصلحته . وقد انطلقت هذه الليلة وقد ملأتنى الرغبة فى الاتصال بأبى الثرى فى صبيحة اليوم التالى وأنا أردد فى نفسى " استثمارات الأغنياء "

وتتواصل الدروس

لقد قضيت ساعات طويلة وأنا طفل فى أحد المطاعم الخاصة بأبى الغنى وهو يناقش شئون مشروعاته ، كنت أجلس أرشف المشروبات وهو يتحدث مع المصرفيين والمحاسبين والمحامين وسماسرة الأموال وسماسرة العقارات والمخططين الماليين ووكلاء التأمين ، وقد كان هذا بداية تعليمى . وهكذا قضيت ساعات طوالاً أستمع إلى هؤلاء الخبراء وهم يحلون أعقد المسائل التجارية وذلك من سن التاسعة وحتى الثامنة عشرة من عمرى ، ولكن هذه الدروس توقفت خلال فترة دراستى لسنوات أربع فى الكلية بنيويورك ، تلتها خمس سنوات من الخدمة فى الجيش ، وأنا الآن على أتم الاستعداد لمواصلة هذه الدروس بعد أن حصلت على درجة جامعية وأوشكت على إنهاء خدمتى العسكرية .

وعندما كنت صغيراً ، لم أكن أعرف لأيهما أستمع عندما يتعلق الأمر بالمال ، أبى الفقير أم أبى الغنى . فكلاهما يتسم بالطيبة والجدية والشخصية القوية الجذابة ، وكلاهما نصحنى بالالتحاق بالكلية وبالخدمة العسكرية بعدها ، ولكنهما اختلفا بشأنى ، وكل منهما قدم لى نصائح مختلفة فيما يتعلق بمستقبلى ، وفى وسعى الآن أن أقارن بين نتائج الحياة المهنية التى اختارها كل منهما .

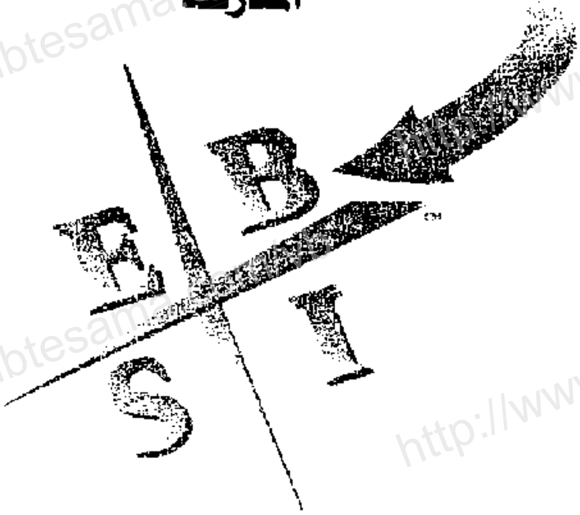
فى كتاب " **النموذج الرباعى للتدفقات النقدية** " ، الكتاب الذى تلى كتاب " **الأب الغنى والأب الفقير** " ، كان والدى ينصحنى قائلاً : " التحق بالجامعة واحصل على درجات جيدة حتى يتسنى لك أن تحصل على وظيفة آمنة مستقرة ومزايا وظيفية " ؛ فقد كان يحبذ حياة مهنية كالتالى :

المدرسة



وعلى الجانب الآخر كان أبى الغنى يقول " تعلم كيف تبنى مشروعات خاصة بك ثم استثمر من خلالها " ؛ فقد كان يحبذ حياة مهنية على النحو التالى :

المدرسة



ويتناول كتاب " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " الاختلافات الشعورية والاختلافات الفنية المحورية بين الأفراد الذين ينتمون لكل مربع ، وهى من الأهمية بمكان لأنها تحدد المربع الذى يفضله شخص معين ويميل إليه وبالتالى يعمل من خلاله ؛ فعلى سبيل المثال نجد أن الشخص الذى يبحث عن الأمان الوظيفى سوف يلجأ إلى الخانة E والتى تضم أفراداً بداية من

حراس البنايات وحتى رؤساء الشركات ، والشخص الذى يريد أن يتولى أموره بنفسه فغالباً ما نجده فى الخانة S وهو الذى يغلب عليه طابع المشروعات الصغيرة والخاصة ، وأرى أن هذا الجزء ينتمى إليه من يتسمون بالذكاء ويعملون بشكل منفرد مثل الأطباء والمحامين والمحاسبين والاستشاريين الفنيين .

وهذا النموذج الرباعى لتدفق النقد يفسر لنا ويشرح الفارق بين الخانة S التى ينتمى إليها المهنيون ، والخانة B والتى ينتمى إليها أصحاب الأعمال التجارية الكبيرة ، وسوف يتناول هذا الكتاب الكثير من التفاصيل الفنية والاختلافات التى تميز الأغنياء عن غيرهم .

اختلاف قوانين الضرائب

إن الاختلافات بين الخانات تلعب دوراً مهماً فى هذا الكتاب ؛ فكل خانة لها قوانينها الخاصة بها ، فما هو قانونى فى أحدها قد لا يكون قانونياً فى الآخر ، وهذه الفروق الدقيقة هى التى تتحول إلى فروق كبيرة عندما يتعلق الأمر بالاستثمار ، وعندما بدأنا مناقشة موضوع الاستثمار كان أبى الغنى حريصاً على أن يعرف من أى خانة أخطط لكسب المال .

ويبدأ الدرس

كنت أتناول الغداء مع أبى الغنى فى فندق على شاطىء وايكيكى ومايك مشغول بإدارة مؤسسته التجارية الكبيرة ، كانت الشمس دافئة والمحيط جميل والنسيم عليل . صعق أبى الغنى وهو يرانى بزى العمل الذى لم يرنى فيه قط من قبل ، فقد رآنى وأنا طفل فى ملابس عادية مثل السراويل القصيرة والقمصان والجينز ، وأعتقد أنه أدرك أنى قد نضجت منذ أن غادرت المدرسة الثانوية وبعد أن رأيت الكثير من دول العالم وشاركت فى الحرب ، ولم أشأ أن أخلع لباس العمل ؛ لأننى أعمل بين نوبات ، وكان علىَّ العودة ثانية فى المساء إلى القاعدة .

قال أبى الغنى " إذن هذا هو ما تفعله منذ أن غادرت المدرسة الثانوية "

أومأت برأسى قائلاً " أربع سنوات فى الأكاديمية العسكرية فى نيويورك وأربع سنوات فى الجيش "

قال " إننى فخور بك للغاية "

أجبته " شكراً لك ، ولكنه من الأفضل أن أتخلى عن هذا الزى ؛ فمن الصعب على نفسى أن أجد الناس تحتقرنى أو تحملق فى وجهى أو ينادونى بألقاب مثل " يا قتلة الأطفال " ؛ وذلك لأنهم معارضون للحرب ، وأتمنى أن تنتهى قريباً ويكون فى ذلك صالح الجميع " .

قال أبى الغنى " أنا سعيد أن مايك لم يُلزم بالذهاب للحرب ، وقد أراد أن يسجل اسمه ولكن سوء حالته الصحية منعته "

أجبته " إنه محظوظ ، لقد فقدت الكثير من الأصدقاء فى هذه الحرب وما كنت أحب أن أفقد مايك هو الآخر "

سألنى أبى الغنى " حسناً ، ما هى خططك بمجرد انتهاء الخدمة العسكرية العام القادم "

أجبته " حسناً ، لقد عمل ثلاثة من زملائى كطيارين فى إحدى شركات الطيران المدنى ، ومن الصعوبة الحصول على عقد الآن ، ولكنهم قالوا إنهم يستطيعون الحصول على عقد لى من اتصالات خاصة بهم "

قال : " إذن أنت تفكر فى العمل فى شركات الطيران المدنى ؟ "

أومأت ببطء " نعم ، هذا هو الذى أحسنه ... وأفكر فيه ، كما أن الراتب جيد والمزايا لا بأس بها ، بالإضافة لذلك فإن تدريبى كان مكثفاً وقد أصبحت طياراً ماهراً خاصة بعد ممارستى لذلك فى الحرب ، وإذا عملت لمدة عام فى شركة طيران صغيرة على الطائرات متعددة المحركات فسوف أكون قادراً على قيادة الطائرات الكبيرة "

قال أبى الغنى " إذن هذا ما ستفعله ؟ "

أجبته " لا ، لن يكون هذا خاصة بعدما حدث لوالدى وبعد الغداء الذى تناولته فى منزل مايك الجديد ، فى هذا اليوم لم أستطع النوم وظللت أفكر فيما قلته عن الاستثمار ، وأدركت أننى إذا قبلت وظيفة شركة الطيران ، فقد أصبح فى يوم مستثمراً معتمداً ، ولكننى لن أتجاوز هذا المستوى مطلقاً "

قال بصوت منخفض : " إذن لقد أصاب كلامى هدفه "

وأجبته " بل وبشكل مدهش ، لقد فكرت فى كل ما تعلمته منك وأنا طفل ، وأنا الآن أرى هذه الدروس ومعناها الجديد "

قال : " وماذا تتذكر ؟ "

أجبته : " أتذكر عندما كنت تأخذ العشرة سنتات التى كنت أتقاضاها فى الساعة وتجعلنى أعمل بلا مقابل ، أتذكر هذا الدرس بأن لا أدمن الرواتب ".

ضحك أبي الغنى وقال " لقد كان درساً قاسياً حقاً "

أجبته " ولكنه درس عظيم ، لقد غضب والدى منك ، وها هو الآن يحاول أن يعيش بدون المرتب ، بيد أن وجه الاختلاف بيننا هو أننى كنت فى التاسعة من عمرى بينما جرب هذه الحالة وهو فى الثانية والخمسين . لقد عاهدت نفسى بعد ذلك اليوم عند مايك ألا أربط حياتى بالأمان الوظيفى لمجرد أننى أحتاج إلى من يدفع لى مرتباً شهرياً ، ولهذا فأنا أشك أننى سأبحث عن وظيفة فى شركات الطيران ، ولهذا فأنا أصحبك اليوم حتى أراجع معك كيف أجعل المال يعمل من أجلى بدلاً من أن أقضى حياتى أعمل من أجل المال ، ولكننى اليوم قد كبرت وصرت أكثر نضجاً ، لذا أريد تعلم الدروس الأصعب وبمزيد من التفصيل "

سألنى أبى الغنى " وماذا كان الدرس الأول ؟ "

قلت بسرعة " الأغنياء لا يعملون من أجل المال ؛ فهم يعرفون كيف يجعلون المال يعمل من أجلهم "

علت وجهه ابتسامة عريضة ، وعلم أننى كنت أنصت إليه جيداً وأنا طفل .

قال " حسناً ، هذا الدرس هو الأساس لكى تصبح مستثمراً ، فكل المستثمرين لديهم مهارة تشغيل أموالهم "

قلت بهدوء " وهذا هو ما أريد أن أتعلمه ، أريد أن أتعلم بل وأساعد أبى لأنه فى حالة سيئة جداً الآن ؛ فهو يحاول أن يبدأ من جديد وقد بلغ الثانية والخمسين من عمره "

وهكذا بدأت دروس الاستثمار فى يوم مشمس كنت أرى المصطافين فيه يركبون أمواج المحيط الزرقاء الساحرة ، وهذه الدروس جاءت على خمس مراحل ، وكل مرحلة تقودنى إلى مستوى أعلى من الفهم ، وقد بدأت بالإعداد الذهنى والتحكم فى النفس لأن هذا هو المكان الوحيد الذى يكون فيه الاستثمار ؛ إن الاستثمار يبدأ وينتهى بالتحكم فى الذات .

وتتعلق دروس أبى الغنى فى المرحلة الأولى بالإعداد الذهنى قبل بدء الاستثمار ، لقد بدأ استعدادى الذهنى وأنا مستلق فى غرفة يُرثى لحالها ١٩٧٣ فى القاعدة العسكرية التى كنت أعمل بها ، لقد كان مايك محظوظاً فى أن يجد والده وقد جمع هذه الثروة الضخمة ، ولم يكن لى مثل حظه ، ولذا فقد كان يسبقنى بخمسين عاماً وأنا لم أبدأ بعد ، وفى هذه الليلة كان علىَّ أن أختار بين الأمان الوظيفى الذى اختاره أبى الفقير أو تأسيس ثروة حقيقية كما اختار أبى الغنى ، وهذه هى النقطة الفعلية لبداية الاستثمار وبداية الدروس اللاحقة ، وهى تبدأ بقرار شخصى جداً وهو اختيار عقلى لأن أكون غنياً أو فقيراً أو من الطبقة المتوسطة ؛ لأن أى وضع مالى تختاره فى حياتك يغير من حياتك كلها .

الفصل الثالث

الدرس الأول للمستثمر :

الاختيــار

بدأت دروس أبي الغني بمقولة " عندما يتعلق الأمر بالمال والاستثمار ، فإن لدى الناس دوما ثلاثة أسباب أو خيارات رئيسية للاستثمار وهي

١. أن تكون آمناً ،
٢. أن تكون مستريحاً ،
٣. أن تكون غنياً "

والخيارات الثلاث مهمة ، ولكن الاختلاف في حياتنا ينجم عن ترتيبها كأولويات ، ومعظم الناس يصنعون أموالهم وخياراتهم في الاستثمار بهذا الترتيب تماماً ، بمعنى أن الأمان هو الخيار ذو الأولوية القصوى ، ثم تأتي الراحة وبعد ذلك الثراء . وبعد أن يحصل هؤلاء على وظيفة آمنة ، فإنهم يركزون على الراحة ، والخيار الأخير لمعظم الناس هو الثراء .

وأذكر أبي الثرى عام ١٩٧٣ وهو يقول : " إن معظم الناس يحلمون بالثراء ولكنهم لا يجعلونه خيارهم الأول ، وبسبب هذا الترتيب في الأولويات نجد أن ٣٪ فقط من الأمريكيين يتمتعون بالثراء ، ومعظم الناس لو شعروا أن الثراء

المال ، فسوف يكون واقعك على هذا النحو . وأحد المزايا التى تمتعت بها من انتمائى إلى أسرتين هى أننى عشت كلا النوعين من المشكلة ؛ فأبى الفقير كان يعانى دوماً من نقص المال ، وأبى الغنى كان يشكو دوماً من مشكلة زيادة المال . وقد كان لأبى الغنى تعليق على هذه الظاهرة الغريبة حيث كان يقول " إن الذين يحققون ثراء سريعاً عن طريق إرث أو مقامرة كثيراً ما ينحدرون إلى الفقر لأن كل ما يعرفونه هو أن عالم الأموال محدود ، ولذا فإنهم يفقدون ثرواتهم سريعاً ويعودون إلى عالم المال الذى يعرفونه "

وأحد صراعاتى الشخصية كان التخلص من فكرة أن العالم لا يتوفر فيه المال . وقد ساعدنى أبى الغنى منذ عام ١٩٧٣ على أن أكون شديد الوعى بأفكارى خاصة التى تتعلق بالمال والعمل والثراء ، وكان يؤمن أن الفقراء يظلون على حالهم لأن هذا هو العالم الذى عرفوه . وقد كان يقول " مهما كان تصورك عن المال ، فإن حقيقة المال بداخلك هى الحقيقة الخارجية ، ولا تستطيع أن تغير الواقع الخارجى حتى تغير الواقع الداخلى عن المال "

وقد لخص لى ذات مرة ما يراه من أسباب هذا الاعتقاد بأنه يعود إلى الاختلاف فى مواقف الناس

١. كلما كنت تبحث عن الأمان ، شعرت بندرة المال فى حياتك .
٢. كلما زاد تنافسك ، شعرت بالندرة فى الحياة ، ولهذا فإن الناس يتنافسون على الوظائف والترقيات فى العمل وعلى الدرجات التعليمية .
٣. لكى يحقق الإنسان الثراء فإنه يحتاج إلى مهارات أكثر ، ويحتاج لأن يكون مبدعاً ومتعاوناً ، وهؤلاء الذين يتسمون بالإبداع دائماً ما يمتلكون مهارات تجارية ومالية جيدة ويتسم سلوكهم بالتعاون ، ولذا فإنهم يشعرون فى حياتهم بالوفرة الاقتصادية .

وقد رأيت هذه الاختلافات فى المواقف والتوجهات بين أبى الفقير وأبى الغنى ؛ فقد كان أبى الفقير ينصحنى دوماً بالبحث عن الاستقرار والأمان ، فى حين كان أبى الغنى يشجعنى على أن أطور مهاراتى وأن أكون مبدعاً ، والجزء الثانى من الكتاب يشرح لك كيف تستغل أفكارك الإبداعية لخلق عالم من الوفرة بدلاً من الندرة .

وخلال نقاشنا حول الندرة كان أبى الغنى يخرج عملة فضية ويقول " عندما يقول شخص إننى لا أستطيع الحصول على هذا ، فإنه يرى وجهًا واحداً فقط للعملة ، وفى الوقت الذى تسأل فيه نفسك كيف أحصل على هذا ، يمكنك حينها أن ترى الجانب الآخر . والمشكلة هى أن هؤلاء الناس عندما يرون الوجه الآخر فإنهم يرون بأعينهم هم فقط ، ولذلك فإن الفقراء يرون ما يفعله الأغنياء على المستوى السطحي ولكنهم يفشلون في رؤية ما يفعله الأغنياء داخل عقولهم ، وإذا أردت أن ترى الوجه الآخر للعملة ، فلابد أن ترى ما يدور بداخل عقول الأغنياء " ، والجزء الثانى من الكتاب يتناول ما يدور فى ذهن الرجل الغنى .

وبعد سنوات عندما رأيت من يربحون أموالاً من المقامرة وسرعان ما يفلسون سألت أبى الغنى عن سبب ذلك ، فكانت إجابته : " إن من يحصل على مال فجأة يفلس فجأة ، لأنه مازال يرى وجهاً واحداً للعملة ؛ فهم يتعاملون مع المال كما اعتادوا من قبل ، وهذا الأسلوب هو سبب فقرهم . فهم لا يرون إلا عالماً يكون فيه المال غير كاف ، وأكثر السبل أماناً هنا هى أن يضع هذا الشخص ماله فى البنك ويعيش على عوائده فقط ، أما من يرون الوجه الآخر للعملة فإنهم سيأخذون هذا المال ويضاعفونه بسرعة وبأمان ، وهم يستطيعون ذلك لأنهم يرون الوجه الآخر للعملة ، وهو عالم مليء بالأموال وهم يستخدمون أموالهم للتحول إلى الوجه الآخر بسرعة ، فى حين أن أى فرد آخر يستخدم المال ليعود بسرعة إلى الفقر .

وقد تقاعد أبى الغنى فى أواخر الثمانينيات وترك إدارة مؤسسته الضخمة إلى مايك ، وبعد تقاعده دعانى إلى اجتماع قصير ، وقبل أن يبدأ الاجتماع أطلعنى على تقرير حساب مصرفي بقيمة ٣٩ مليون دولار ، وأصابتنى الدهشة وهو يقول " هذا فى بنك واحد فقط ، وقد تقاعدت الآن لأن تسلم هذه الأموال من البنوك وتوظيفها فى استثمارات مثمرة يحتاج لتفرغ كامل ، ويزداد هذا التحدى عاماً بعد آخر "

ومع نهاية الاجتماع قال : " لقد قضيت أعواماً طوالاً وأنا أدرب مايك على أن يدير المحرك الذى ينتج كل هذه الأموال ، وبما أننى تقاعدت فقد حان دوره فى إدارة المحرك الذى بنيته ، والسبب الذى يدعونى إلى التقاعد الآن وكلى ثقة هو أن مايك لا يستطيع فقط أن يدير المحرك ، بل إن فى وسعه إصلاحه إذا تعطل ، والكثير من أبناء الأغنياء يخسرون

أموال آبائهم رغم أنهم نشأوا فى ثراء فاحش ، لأنهم لم يتعرفوا على إدارة هذا المحرك أو كيفية إصلاحه حال توقفه بل إن هؤلاء الأطفال الأثرياء كثيراً ما يكونون هم سبب تعطل هذا المحرك ، فهم ينشئون على رؤية وجه العملة الذى يمثل الثراء ، ولم يعرفوا قط ما الذى قد ينقلهم إلى الجانب الآخر ، وأنت لديك فرصة بإرشادى أن تصنع هذا التغير وتصل إلى الجانب الآخر "

وقد كان التحكم في تصوري عن المال يشكل جزءاً من سيطرتى على ذاتى ، وكان عليّ أن أذكر نفسى مراراً وتكراراً بأن هناك عالماً وفيراً بالأموال لأننى كنت أشعر فى قرارة نفسى أننى إنسان فقير .

وقد كان أحد التمارين التى عودنى أبى الغنى على ممارستها عند شعورى بالفزع نتيجة خوفى من عدم وجود مال كاف هو أن أقول " هناك نوعان لمشكلة المال ، إحدهما هو عدم وجود مال كافٍ ، والآخر وجود أموال فائضة فأيهما أريد ؟ " ، وكنت أطرح هذا السؤال ذهنياً عندما تسيطر عليّ حالة من الفزع المالى .

وأنا لست أحد هؤلاء الذين تغرهم الأمانى أو من يؤمنون بالقدرة الكامنة فى تعزيز الذات . وقد كنت أسأل نفسى هذا السؤال لمواجهة أفكارى القديمة عن المال ، وبمجرد أن أستجمع شجاعتى يبدأ عقلى فى إيجاد الحلول لكل المشاكل المالية التى تواجهنى ، والحلول قد تعنى البحث عن إجابات جديدة والاستعانة بمستشارين جدد أو حضور محاضرة فى موضوع كنت أعانى فيه من ضعف . وقد كان الغرض الأساسى من مواجهة هذا الخوف هو أن أسمح لنفسى بالهدوء حتى أستطيع أن أواصل السير .

وقد لاحظت أن معظم الناس يجعلون خوفهم على المال يهزمهم ويملى عليهم أسلوب حياتهم ، وبالتالى يظل هؤلاء فى حالة من الرعب من المخاطر ، وكما ذكرت فى كتابى " **النموذج الرباعى للتدفقات النقدية** " ، فإن مشاعر الناس هى التى تدير دفة حياتهم ؛ فمشاعر الخوف والشك تقود إلى نقص فى تقدير الذات والثقة بالنفس .

فى بداية التسعينيات كان دونالد ترمب مديناً بما يقرب من بليون دولار لأفراد وتسعة بلايين دولار لشركات ، وعندما سئل عما إذا كان قلقاً ، قال : " القلق مضيعة للوقت ، وهو يعوقنى عن السعى لحل هذه

المشكلات " وقد لاحظت أن أحد أهم الأسباب الرئيسية لعدم ثراء الكثيرين هو قلقهم الزائد على أشياء قد لا تقع أساساً .

وقد كان الدرس الثانى فى الاستثمار هو أن أستعد ذهنياً لرؤية العالمين ، عالم وفرة الأموال ، وعالم ندرتها وبعد ذلك ، بدأ أبى الغنى فى إبراز أهمية الخطة المالية سواء كان المال وفيراً أم شحيحاً ، فقال لى " إذا لم يكن لديك خطة فى حال توفر الكثير من المال لديك ، فسوف تفقد كل مالك وتعود إلى الخطة الوحيدة التى تعرفها ويعرفها ٩٠٪ من الناس وهى : أن العالم ليس به ما يكفى من الأموال "

الأمان والندرة

يقول أبى الغنى " كلما بحث الشخص عن الأمان زادت معاناته من ندرة الموارد المالية ، فالبحث عن الأمان والندرة متلازمان ، ولهذا فإن من يبحثون عن الأمان الوظيفى والضمانات هم دائماً أناس ذوو موارد محدودة فى حياتهم ، وأحد أسباب صحة قاعدة ٩٠/ ١٠ هى أن معظم الناس يقضون حياتهم بحثاً عن الأمان بدلاً من محاولة اكتساب مهارات مالية أكثر فاعلية ، وكلما زادت فاعلية مهاراتك ارتفع مستوى حياتك وشعرت بالوفرة "

وهذه المهارات المالية هى التى مكنت أبى الغنى من أن يشترى أثمن العقارات فى هاواى رغم أنه لا يمتلك الكثير من المال ، وهذه المهارات تمنح الناس القدرة على استغلال الفرصة وتحويلها إلى الملايين من الدولارات ، فمعظم الناس تمر بين أيديهم الفرص ، ولكنهم يفشلون فى تحويلها إلى أموال ، وهذا ما يفسر أنهم يزدادون حرصاً على تحقيق أمان أكثر . وقد قال أبى الغنى أيضًا " كلما سعى الشخص للأمان ، ضعفت رؤيته للفرص الوفيرة . إنه يستطيع رؤية وجه واحد فقط للعملة ولا يرى الوجه الآخر " . وهذا ما يفسر أنه كلما زاد بحث الناس عن الأمان كانت رؤيتهم أضعف للفرص الموجودة على الوجه الآخر للعملة ، وكما قال لاعب البيسبول الشهير " يوجى بيرا " : " إذا أصبت سبع مرات من عشر فقد دخلت سجل المشاهير " ، فكان أبى الغنى يعلق على هذه المقولة ويقول : " معظم الناس يعيشون أعمارهم بحثاً عن الأمان ويتجنبون محاولة إصابة الهدف ولو مرة واحدة ! "

اختبار الاستعداد الذهنى

أنا أنتمى إلى أسرة ترى أن المال غير كاف ، وكان التحدى الذى يواجهنى على المستوى الشخصى هو أن أذكر نفسى دوماً أن هناك عاملاً آخر وأننى أحتاج إلى أن أجعل عقلى مفتوحاً لرؤية عالم فيه كلا الاحتمالين .

أسئلة الاختبار

١. هل ترى أن هناك نظرتين للمال فى العالم ؟ نظرة تعتمد على الندرة ونظرة تعتمد على الوفرة ؟

نعم ـــــــ لا ـــــــ

٢. إذا كنت تعيش فى عالم ندرة المال ، هل أنت على استعداد أن تفكر فى إمكانية العيش فى الجانب الآخر حيث الوفرة ؟

نعم ـــــــ لا ـــــــ

الفصل الخامس

الدرس الثالث للمستثمر :

لماذا يعتبر الاستثمار مربكاً ؟

في أحد الأيام كنت أنتظر في مكتب أبي الغني وهو يتحدث في الهاتف قائلاً " يبدو أن لديك مخزوناً أفضل اليوم " ، و " ماذا ستفعل إذا هبط سعر هذه الأسهم ؟ " ، " حسناً ، حسناً ، لقد فهمت الآن لماذا تشترى هذه الأسهم المركبة ولكن ماذا عن الحد من الخسارة ؟ لماذا لا تستخدم الخيارات المتاحة بدلاً من السهم قصير الأجل ؟ "

وبعد أن أنهى حديثه بادرته : " ليس لدىّ أى فكرة عما كنتم تتحدثون عنه ، يبدو أن الاستثمار شيء مربك "

ابتسم أبي الغني وقال " ما كنت أتحدث عنه لم يكن استثماراً بالمعنى الفعلى "

قلت " لم يكن استثماراً ! فماذا كان إذن ؟ إن هذا يذكرني بالمستثمرين الذين أراهم في التلفاز والأفلام "

ابتسم وضحك قائلاً " بداية لابد أن تعلم أن الاستثمار يختلف مدلوله باختلاف الناس ؛ ولهذا فهو يبدو مربكاً ، وما يطلق عليه الكثير

من الناس استثماراً ، هو في الحقيقة ليس استثماراً بالمعنى المفهوم ؛ إن الناس قد يتكلمون عن أشياء مختلفة ولكنهم يعتقدون أنهم يتناولون نفس الشيء "

قلت والدهشة تعلو وجهي " ماذا تعني بهذا ؟ "

ضحك أبي الغني ثانية ، وبدأ الدرس .

الاستثمار يختلف مدلوله باختلاف الناس

ظل أبي الغني يؤكد على هذه النقطة مراراً وتكراراً منذ أن بدأ الدرس ، وفيما يلي بعض الجوانب الرئيسية في هذا الدرس .

اختلاف الأفراد يستلزم اختلاف الاستثمارات :

١. شرح أبي الغني بعض الاختلافات في القيمة

أ. بعض الناس يستثمرون في عائلات كبيرة ، وهو مما يضمن الرعاية للوالدين في حالة الشيخوخة .

ب. البعض يستثمرون في التعليم الجيد والأمان الوظيفي والعوائد ، وبالتالي فإن الأصول هنا هي الفرد ومهاراته القابلة للتسويق .

جـ. هناك آخرون يستثمرون في أصول خارجية ؛ ففي الولايات المتحدة نجد أن ٤٥٪ من السكان يمتلكون أسهماً في الشركات ، كما أن هذا العدد ينمو باستمرار مع زيادة إدراك الناس لحقيقة أن الأمان الوظيفي والتوظيف مدى العمر هو شيء غير مضمون .

الاختلاف الكبير بين منتجات الاستثمار

٢. إليك فيما يلي عينة من الأنواع المختلفة للاستثمارات

أ. الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار المشتركة والعقارات والتأمين والسلع والادخار والمعادن الثمينة وصناديق التغطية ... إلخ .

ب. كل عنصر من هذه المجموعات يمكن تفكيكه إلى مجموعات فرعية مختلفة ؛ ولنأخذ الأسهم على سبيل المثال

فهى يمكن أن تنقسم إلى :

١. أسهم عامة
٢. أسهم ممتازة
٣. أسهم مضمونة
٤. أسهم رءوس الأموال الصغيرة
٥. الأسهم الصاعدة
٦. أسهم قابلة للتحول
٧. أسهم فنية
٨. أسهم صناعية
٩. وأنواع أخرى

والعقارات يمكن أن تنقسم إلى :

١. مسكن أسرى مفرد
٢. مكتب تجارى
٣. تجارة التجزئة
٤. مسكن متعدد الأسر
٥. مخزن
٦. مقر صناعى
٧. أرض بكر
٨. أرض زراعية
٩. وأنواع أخرى

وصناديق الاستثمار المشتركة يمكن أن تُقسم إلى :

١. صندوق مرتبط بمؤشر
٢. صندوق نمو هجومى
٣. صندوق قطاعى
٤. صندوق دخل
٥. صندوق ذى نهاية مغلقة
٦. الصندوق المتوازن
٧. صندوق السندات البلدية

٨. صندوق استثمار وطنى
٩. وأنواع أخرى

والتأمين قد ينقسم إلى :

١. كلى ومرحلى ومتغير على الحياة
٢. عالمى ، وعالمى متغير
٣. مختلط (كلى ومرحلى فى وثيقة تأمين واحدة)
٤. حسب ترتيب الوفاة الأول والثانى أو الأخير
٥. المستخدم فى دعم اتفاقيات الشراء والبيع
٦. المستخدم فى الحصص التنفيذية والتعويض المؤجل
٧. المستخدم فى دعم ضرائب على الممتلكات
٨. المستخدم فى عوائد التقاعد غير المؤهلة
٩. وأنواع أخرى

جـ. وهناك منتجات استثمارية كثيرة وكل منها له وظيفة مختلفة ، وهذا مما يجعل موضوع الاستثمار معقداً بشكل أكبر .

اختلاف إجراءات الاستثمار

٣. كان أبى الغنى يستخدم كلمة " إجراء " ليصف الأسلوب أو الطريقة المتبعة فى بيع أو شراء أو تبادل أو الاحتفاظ بهذه المنتجات الاستثمارية ، وإليك فيما يلى بعض الأنواع المختلفة لإجراءات الاستثمار :

١. اشتر وأمسك (طويل المدى)
٢. اشتر وبع (تجارى)
٣. بع ثم اشتر (قصير المدى)
٤. الاختيار بين البيع أو الشراء (تجارى)
٥. متوسط التكلفة (طويل المدى)
٦. السمسرة
٧. المدخرات

٤. الكثير من المستثمرين يمكن تصنيفهم وفق إجراءاتهم ومنتجاتهم ؛ فعلى سبيل المثال قد يقول أحدهم :

١. أنا تاجر سندات

٢. أنا مضارب فى العقارات
٣. أنا أجمع العملات النادرة
٤. أنا أتعامل على الأسهم الآجلة
٥. أنا أتاجر صباحاً
٦. أنا أضع مالى فى البنك

وكل هذه هى أنواع للمستثمرين المتنوعين وتخصصات منتجاتهم وإجراءات الاستثمار الخاصة بهم ، وكل هذا يضيف إلى الارتباك فى الموضوع ، لأنه يندرج تحت مسمى الاستثمار بهذا الشكل أناس يصح أن يوصفوا بأنهم

أ. مقامرون
ب. مضاربون
ج. تجار
د. اقتصاديون
ه. حالمون
و. خاسرون

والكثير من هؤلاء الأفراد يرون أنفسهم مستثمرين ، ولهذا يبدو الموضوع معقداً

لا يوجد شخص خبير بكل شىء

يقول أبى الغنى أيضاً : " لا يمكن أن تجد فرداً واحداً خبيراً بكل أبعاد الموضوع ؛ وذلك لوجود العديد من المنتجات الاستثمارية واختلاف إجراءات الاستثمار " .

كل منا ينحاز إلى اتجاه معين

الشخص الخبير بالأسهم سوف يقول لك : " إن الأسهم هى أفضل استثمار لك " ، فى حين أن من يحب العمل فى العقارات سوف يقول : " إن العقارات هى الأساس لكل الثروات " ، وسوف يقول لك من يكره الذهب : " إن الذهب سلعة راكدة "

فإذا أضفت الميل والجنوح لإجراء بعينه فإن الأمور تزداد تعقيداً ، فقد يقول البعض : " عليك بتنويع الأنشطة ولا تضع البيض كله فى سلة واحدة " ، إلا أن آخرين مثل وارن بفيت وهو أكبر مستثمر أمريكي - يقول " لا تنوع نشاطاتك وضع كل البيض فى سلة واحدة وراقبها جيداً "

وهذه الميول الشخصية التى نجدها فى من نسميهم خبراء تضيف المزيد إلى الارتباك الذى يكتنف الموضوع ككل .

نفس السوق باتجاهات مختلفة

ومما يزيد الأمر تعقيداً اختلاف الآراء حول اتجاه السوق والمستقبل الدولى ، فإذا شاهدت المحطات الإخبارية المالية سوف تجد أحد من يسمونهم بالخبراء وهو يقول " إن السوق قد نشطت لدرجة كبيرة " ، ثم تجد السوق تنهار فى الأسابيع الست اللاحقة ، وبعد عشر دقائق ، سوف تجد خبيراً آخر يقول " هناك اتجاه في السوق للنمو " ، ولا يكون هناك أى انهيار .

الانضمام المتأخر

سألنى أحد أصدقائى مؤخراً قائلاً : " كلما سمعت عن أسهم رابحة فأذهب لشراء بعضها فتنخفض وتهبط أسعارها ، فأنا أشترى أسهم القمة لرواجها ثم لا نلبث إلا ونجدها قد انخفضت بعد يوم . لماذا ألحق متأخرًا بهؤلاء ؟ "

وشكوى أخرى أسمعها كثيراً : " إننى أبيع الأسهم عندما تنخفض ، ثم لا ألبث إلا يوماً لأجدها قد ارتفعت ، فلماذا يحدث هذا ؟ "

وأنا أسمى هذا بظاهرة " الانضمام المتأخر " أو فى الحالة الثانية " البيع المبكر " . إن المشكلة مع الاستثمار هى أن البعض يدخلون السوق بعدما يحقق المستثمرون الحقيقيون أرباحهم ؛ فقد التحقوا به مبكراً وخرجوا منه بعد وصوله إلى أعلى مستوياته ، ولا أجد شيئاً أكثر إحباطاً لى من أن أسمع من يقول : " قد اشتريت هذه الأسهم وسعر السهم ٢ دولار وهو الآن ٣٥ دولاراً " ، ومثل هذه القصص لا تنفعنى وإنما تحبطنى ، ولهذا فإننى عندما أستمع إلى مثل هذه الروايات عن الثراء السريع فى البورصة ، فإننى أترجل بعيداً حتى لا أسمع ؛ فهذه القصص لا علاقة لها بالاستثمار .

أسباب الارتباك الذى يولده الاستثمار

لقد كان أبى الغنى دائماً ما يقول : " إن الاستثمار كثيراً ما يكون مربكاً لكونه موضوعاً كبيراً جداً ، وإذا نظرت حولك ، سوف تجد الناس وقد استثمروا أموالهم فى أشياء شديدة التنوع ، وانظر إلى ما حولك من أجهزة ؛ فكلها منتجات لشركات يستثمر الناس فيها أموالهم ، فالكهرباء تأتيك من شركة يساهم فيها الناس بالاستثمار ، وإذا أدركت ذلك فانظر إلى سيارتك وإلى الغاز والإطار وحزام الأمان والمشروبات الغازية والأثاث فى منزلك ومركز التسوق والمحال والبنايات والفنادق وساحات المطارات والسجاد فى المطار ، كل هذه الأشياء جاءت لأن شخصاً استثمر فى مشروع أو بناية تقدم لك هذه الخدمات التى تجعلك تعيش حياة متحضرة ، وهذا هو فعلاً موضوع الاستثمار"

وغالباً كان يختتم أبى الغنى حديثه عن الاستثمار بهذه العبارة : " إن الاستثمار وضع مربك لمعظم الناس ؛ لأن معظم ما يطلق عليه الناس استثماراً ليس استثمارًا فعلاً "

وفى الفصل التالى ، سوف يساعدنى أبى الغنى فى الخروج من هذا المأزق لمعرفة حقيقة الاستثمار .

اختبار الاستعداد الذهنى

الاستثمار موضوع كبير وتتنوع آراء الكثير من الناس حوله

١. هل تدرك أن الاستثمار قد يختلف معناه باختلاف الأفراد ؟

نعم ______ لا ______

٢. هل تدرك أنه لا يوجد أحد يعرف كل شىء عن موضوع الاستثمار ؟

نعم ______ لا ______

٣. هل تدرك معنى أن يقول شخص عن استثمار ما إنه جيد ، ويقول شخص آخر عن نفس الاستثمار إنه سيئ ، وقد يكون لكل منهما أسبابه المنطقية ؟

نعم ـــــ لا ـــــ

٤. هل أنت على استعداد لأن تكون منفتح الذهن وأن تستمع لآراء مختلفة حول الموضوع ؟

نعم ـــــ لا ـــــ

٥. هل تعي الآن أن التركيز على بعض الإجراءات أو المنتجات الخاصة قد لا يكون بالضرورة استثماراً ؟

نعم ـــــ لا ـــــ

٦. هل تدرك الآن أن منتجاً استثمارياً جيداً لشخص قد لا يكون جيداً بالنسبة لك ؟

نعم ـــــ لا ـــــ

الفصل السادس

الدرس الرابع للمستثمر :

الاستثمار خطة وليس منتجاً أو إجراء

دائماً ما يسألني الكثيرون " لدى ١٠٠٠٠ دولار وأريد استثمارها ، ففى أى شىء تنصحنى أن أستثمر ؟ "

وإجابتى المباشرة هى " هل لديك خطة ؟ "

منذ بضعة أشهر كنت ضيفاً على محطة إذاعية فى سان فرانسيسكو فى برنامج حول الاستثمار وكان مضيفى سمسار أسهم شهيرًا ، وجاءت مكالمة من مستمع يطلب نصيحة استثمارية وهو يقول " عمرى ٤٢ عاماً ولدىَّ وظيفة جيدة ولكن ليس لدىً مال ، وتمتلك أمى منزلاً يقدر بحوالى ٨٠٠٠٠٠ دولار ولا تتجاوز ديونها ١٠٠٠٠٠ دولار ، وقد قالت إنها ستسمح لى بأخذ قرض بضمان المنزل لكى أبدأ الاستثمار ، فما الذى يفضل أن أستثمر فيه ؟ هل أستثمر فى الأسهم أم فى العقارات ؟ "

وكانت إجابتى هى نفسها " هل لديك خطة ؟ "

فقال " أنا لا أحتاج إلى خطة ، كل ما أحتاج إليه أن تخبرنى بما يجب علىَّ أن أستثمر فيه ، ما هو الأفضل سوق الأسهم أم سوق العقارات ؟ "

أعدت السؤال بكل أدب قائلاً " أنا أفهم ما تريد ... ولكن هل لديك خطة ؟ "

أجاب المتصل " لقد قلت لك أنا لا أحتاج إلى خطة ؛ فأمي سوف تعطيني المال ولهذا فإني لا أحتاج إلى خطة . أنا جاهز للاستثمار ، كل ما أريد معرفته هو أي الأسواق أفضل الأسهم أم العقارات ، وأريد أيضاً أن أعرف مقدار القرض الذي ينبغي أن آخذه على منزل أمي ؛ فالأسعار في ارتفاع مستمر هنا في المنطقة وأنا لا أريد الانتظار أكثر من هذا "

قررت أن أتبع أسلوباً آخر في الحديث معه " إنك الآن يا سيدي في الثانية والأربعين ولديك وظيفة جيدة ، فلماذا لم تدخر مالاً ؟ وإذا خسرت أموال والدتك ، فهل تستطيع هي تحمل عبء ديون جديدة ؟ وإذا فقدت وظيفتك وانهار السوق الذي تستثمر فيه ، فهل ستستطيع تحمل نفقات المعيشة وتوفير منزل جديد لك ولوالدتك في حال فقدها منزلها ؟ "

جاءت إجابته على الهواء على مسمع مما يقرب من ٤٠٠٠٠٠ مستمع " هذا ليس من شأنك ، كنت أعتقد أنك مستثمر ، إنك لا تحتاج لأن تنقب عن حياتي الخاصة حتى تعطيني نصائح في الاستثمار ، وما دخل والدتي في كل هذا ، كل ما أريده هو نصيحة استثمارية وليس نصيحة أسرية "

النصيحة الاستثمارية هي نصيحة شخصية

إن أحد أهم الدروس التي تعلمتها من أبي الغني هي أن الاستثمار ليس منتجاً أو إجراء وإنما خطة شخصية وقد كان دائمًا ما يردد " إن الاستثمار هو خطة شخصية للغاية "

وقد سألني ذات يوم : " هل تعرف لماذا توجد أنواع كثيرة من السيارات والشاحنات ؟ "

فكرت قليلاً ثم أجبت " أعتقد أن ذلك يعود إلى اختلاف أنواع الناس واحتياجاتهم ؛ فشخص واحد لا يحتاج إلى عربة تتسع لتسعة ركاب ولكن أسرة من خمسة أطفال قد تحتاج إلى مثل هذه السيارة ، والمزارع يحتاج إلى جرار ، والرياضي يحتاج إلى سيارة صغيرة ذات مقعدين "

قال " هذا صحيح ، ولهذا فإن منتجات الاستثمار غالباً ما تسمى مركبات الاستثمار "

سألته " ولماذا كلمة مركبات ؟ "

أجابني " إن هناك أنواعاً عديدة من منتجات الاستثمار أو مركباته ؛ لأن اختلاف الناس يقتضي اختلاف احتياجاتهم تماماً ، كما أن الأسرة الكبيرة ذات الخمسة أطفال تختلف حاجتها عن المزارع أو الفرد الواحد "

سألته " ولكن لماذا كلمة مركبات ؟ "

قال " لأن كل ما تفعله المركبة هو أنها تنقلك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) ، والمنتج الاستثماري ينقلك من وضعك المالي الحالي إلى ما تصبو إليه مستقبلاً على المستوى المالي "

بدأت أفهم المقصود ثم قلت " وهذا هو الذي يجعل الاستثمار خطة "

قال أبي الغني " نعم ؛ إن الاستثمار كالتخطيط لرحلة ، ولنقل إنها من هاواي إلى نيويورك ، وأنت تعرف أن المرحلة الأولى في الرحلة لا يصلح فيها استخدام عجلة أو سيارة ؛ فهذا يعني أنك تحتاج إلى سفينة أو طائرة لعبور المحيط "

بادرته قائلاً " وبمجرد أن أصل إلى الأرض يمكنني حينئذٍ أن أمشي أو أن أركب الدراجة أو أسافر بالسيارة أو الحافلة أو حتى أستخدم الطائرة ، وكلها وسائل مختلفة للنقل "

أومأ أبي الغني برأسه وقال " ولا يعني هذا بالضرورة أن هناك وسيلة معينة هي أفضل من الأخرى ، فإذا كان لديك وقت وتريد أن تشاهد معالم البلد ، فسوف يكون السير أو ركوب الدراجة هو أفضل شيء لك ؛ بل إن هذا سينعكس بالإيجاب على صحتك في نهاية الرحلة ، ولكن إذا كان لزاماً عليك أن تكون في نيويورك في اليوم التالي ، فإن الطيران سوف يكون خيارك الوحيد إذا أردت أن تصل في وقتك "

سألته " إذن الكثير من الناس يركزون على المنتج ولنقل الأسهم مثلاً ثم الإجراء ولنقل التجارة ولكن ليس لديهم خطة ، أهذا ما تريد قوله ؟ "

أومأ أبي الغني برأسه قائلاً " إن غالبية الناس يرغبون في تحقيق الثراء عن طريق ما يعتقدون أنه استثمار ، ولكن التجارة ليست استثماراً "

سألته " فماذا تكون إذن إن لم تكن استثماراً ؟ "

قال " إنها تجارة ، والتجارة هي إجراء أو طريقة ، والشخص الذي يتاجر في الأسهم لا يختلف كثيراً عن الشخص الذي يشتري منزلاً ويصلحه ثم يبيعه بسعر أعلى ؛ فالأول يتاجر في الأسهم والآخر في العقارات ، فكلها تجارة ، وهو نشاط قديم مارسه الناس من قرون ، وقد كانت البعير تحمل

البضائع من الصحراء وحتى أوروبا ، وحتى تاجر الجملة هو تاجر أيضاً ؛ فالتجارة مهنة ، ولكنها ليست ما أطلق عليه استثماراً "

وفي محاولة لفهم توضيحاته الدقيقة قلت له : " إذن الاستثمار بالنسبة لك هو خطة للانتقال من مكان حالي إلى مكان ترغب أن تكون فيه "

قال " نعم . أعرف أن الأمر ليس باليسير وأن الفروق تبدو شديدة الدقة ، ولكنني أود أن أبذل قصارى جهدي للحد من هذا التخبط حول الموضوع ؛ فكل يوم أقابل أناساً يعتقدون أنهم يستثمرون ، ولكنهم مالياً لا يتحركون ، فهم كمن يدفع عجلة في دائرة مغلقة "

مركبة واحدة لا تكفي

في الفصل السابق أوردت قوائم بالأنواع المختلفة لمنتجات وإجراءات الاستثمار ، وهي تزداد كل يوم بتجدد حاجات الناس يوميًا . وعندما يعاني الناس من عدم وضوح خططهم ، فإن المنتجات والإجراءات المختلفة تصبح متداخلة ومربكة .

وقد كان أبي الغني يستخدم عجلة اليد للدلالة على المركبة التي يختارها الكثير من المستثمرين فيقول : " إن الكثير ممن يطلق عليهم لقب " مستثمرون " يربطون أنفسهم بمنتج وإجراء استثماري واحد ؛ فعلى سبيل المثال تجد أنه قد استثمر فقط في الأسهم أو العقارات ، وبالتالي يرتبط الشخص بهذه المركبة ويفشل في أن يرى المركبات والإجراءات الأخرى المتوافرة ، وهذا الشخص يصبح خبيراً في استخدام هذه العجلة ويأخذ في دفعها للأبد "

وقد استوضحته عن الأمر ذات مرة وهو يسخر من أولئك المستثمرين ، وكانت استجابته كالآتي " بعض الناس يصبحون خبراء في نوع واحد من المنتجات وإجراء واحد ، وهذا الذي أعنيه بأن المستثمر يرتبط بعجلة اليد ، وهكذا يستمر في دفعها إلى ما لا نهاية ، أما المستثمر الحقيقي فلا يربط نفسه بالمركبات أو الإجراءات ولكن لديه خطة وخيارات متنوعة فيما يخص المركبات والإجراءات ، والمستثمر الحقيقي يريد الانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) بأمان وفي نطاق زمني ، وهو لا يريد أن يدفع أو يمتلك المركبة المستخدمة للانتقال بين هاتين النقطتين "

شعرت بالارتباك وطلبت مزيداً من الإيضاح ، فقال وقد أصابه بعض الإحباط : " انظر واسمع جيداً ، إذا أردت الذهاب من هاواي إلى نيويورك ،

فإني لدىَّ الحق في الاختيار بين وسائل عدة للانتقال ، وأنا لا أريد امتلاكها ، أنا أريد فقط استخدامها ، فعندما أصعد على متن الطائرة بوينج ٧٤٧ فأنا لا أريد قيادتها أو أن أقع في غرامها ، أنا أريد فقط أن أنتقل من حيث أنا إلى مكان آخر ، وعندما أهبط في مطار كيندى ، فإننى أستخدم التاكسى للانتقال من المطار إلى الفندق ، وبمجرد وصولى إلى الفندق ، فإن الحمال سوف يستخدم عربة اليد لنقل حقائبى إلى غرفتى ، ولا يعنينى هنا أن أمتلك عربة اليد هذه أو أن أدفعها "

سألته " وما الفرق إذن ؟ "

قال " الكثير من الناس ممن يرون أنفسهم مستثمرين يربطون أنفسهم بمركبات الاستثمار ، ويعتقدون أن عليهم أن يحبوا الأسهم أو العقارات حتى يستخدموها كمركبات للاستثمار ، ولهذا فإنهم يبحثون عن الاستثمارات التى يحبونها ويفشلون فى وضع خطة ، وهؤلاء يظلون يدورون فى دوائر مغلقة دون التحرك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) "

قلت " إذن لا داعى للوقوع فى حب الطائرة بوينج ٧٤٧ التى أستقلها ، تماماً كما أنه ليس من الضرورى أن أقع فى حب الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار المشتركة والمبانى الإدارية ، فكل هذه مجرد مركبات تنقلك من نقطة لأخرى "

أضاف أبى الغنى " أنا أقدر هذه المركبات ، وأثق أن الناس يبدون لها قدراً كبيراً من التقدير ، ولكننى لا أربط نفسى بها أو أرغب فى امتلاكها أو فى أن أقضى وقتى وأنا أقودها "

سألته " وما الذى يحدث إذا ارتبط الأفراد بمركبات الاستثمار ؟ "

أجابنى " إنهم يعتقدون أن مركبات استثمارهم هى المركبة الوحيدة ، أو أنها أفضل مركبة ، وأنا أعرف أناساً يستثمرون فقط فى الأسهم وآخرين فى الصناديق المشتركة أو العقارات ، وهذا ما أعنيه بالارتباط بعجلة اليد ، وليس ثمة خطأ فى هذا الدرب من التفكير ، ولكن المشكلة تكمن فى تركيز هؤلاء على وسيلة النقل أكثر من الخطة ، ورغم الدخل الكبير لهم من الأموال من البيع والإمساك ثم البيع لمنتجات الاستثمار ، فإن هذا المال قد لا يوصلهم إلى ما يصبون إليه "

قلت : " إذن أنا بحاجة إلى خطة ، وخطتى هذه سوف تحدد أنواع مركبات الاستثمار المختلفة التى سأحتاجها "

أومأ أبى الغنى برأسه وقال : " فى الحقيقة ، عليك ألا تستثمر إلا إذا كانت لديك خطة ، وتذكر دائماً أن الاستثمار هو خطة ... وليس منتجاً أو إجراءً . وهذا درس مهم للغاية "

اختبار الاستعداد الذهنى

قبل أن نبنى البيت لابد من استشارة مهندس معمارى ليصمم رسوماً للمنزل ، فهل تتصور ما الذى يمكن أن يحدث إذا استدعى شخص ما عمال البناء وشرعوا فى البناء بدون خطة ؟ حسناً إن هذا يحدث كثيراً فى المنشآت المالية للأفراد .

لقد وجهنى أبى الغنى إلى كتابة خططى المالية ، وهو أمر ليس باليسير ، وقد يبدو بلا معنى فى بدايته ، ولكن بعد فترة أصبح لدى رؤية واضحة لوضعى المالى الحالى والشكل المستقبلى الذى أريده ، وبمجرد أن عرفت ذلك ، أصبحت عملية التخطيط أسهل ؛ لقد كان أشق ما فى الأمر هو أن أحدد ما أريده ، وها هى أسئلة الاستعداد الذهنى :

١. هل أنت على استعداد لأن تستغل وقتك فى معرفة وضعك المالى الحالى وكيف تريده مستقبلاً ؟ وهل أنت على استعداد لتوضيح خطتك للوصول إلى هذا الهدف ؟ وتذكر بالإضافة إلى هذا ، فإنه لا يمكن أن نطلق على شىء ما أنه خطة حتى يكون فى صيغة مكتوبة تستطيع أن تطلع شخصاً آخر عليها .

نعم ______ لا ______

٢. هل أنت على استعداد لمقابلة مستشار مالى محترف ، وأن تحدد كيف تستفيد من خدماته فى خططك الاستثمارية على المدى الطويل ؟

نعم ______ لا ______

ربما يتوجب عليك مقابلة اثنين أو ثلاثة من المستشارين الماليين فقط لتستكشف الفروقات فى طريقتهم للتخطيط المالى .

الفصل السابع

الدرس الخامس للمستثمر :

لأيهما تخطط : للثراء أم للفقر ؟

قال أبى الغني " إن معظم الناس يخططون للفقر

قلت مستنكراً " ما الذى تقوله ؟ ما الذى حملك على هذا القول وكيف يكون ذلك ؟ "

قال " استمع فقط إلى ما يقولونه ، وإذا أردت أن ترى ماضى شخص ما وحاضره ومستقبله ، فما عليك إلا أن تستمع إلى كلماته جيداً "

قوة الكلمات

سألنى أبى الغنى " هل صادفك يوماً من يقول إن صناعة المال تستلزم الكثير من المال ؟ "

قلت ، وأنا أتناول مشروبات غازية من الثلاجة " بالطبع ، إننى أسمع ذلك طوال الوقت ، فلماذا تسألنى ؟ "

قال " لأن فكرة أن المال يستلزم وجود المال هى إحدى أسوأ الأفكار ، خاصة إذا كان الفرد يريد مزيداً من المال "

ناولته مشروباً وأنا أقول : " أنا لا أفهم ما تعنيه ، هل تعنى أن صناعة المال لا تتطلب مالاً ؟ " .

هز رأسه وقال : " لا ، إن الأمر يتطلب شيئاً يتوفر لنا جميعاً والحصول عليه أيسر بكثير من المال ، إن ما يتطلبه المال فى كثير من الحالات هو شىء مجانى "

زادتنى كلماته شوقاً إلى معرفة هذا الشىء ولكنه لم يخبرنى به ، وبدلاً من ذلك كلفنى بأمر : " أريد منك قبل أن نلتقى ثانية أن تدعو أباك إلى عشاء بالخارج وأن يكون عشاءً طويلاً هادئاً ، وأريدك طوال العشاء أن تلاحظ الكلمات التى يستخدمها ، وبعد أن تسمع كلماته ، حاول أن تنتبه إلى الرسالة التى تحملها كلماته "

كنت قد اعتدت أن يكلفنى أبى الغنى بأشياء غريبة لا أراها تمت بصلة لما نناقشه ، إلا أنه كان يؤمن بأهمية أن تسبق التجربة الدرس ، وهكذا اتصلت بأبى وحددت معه موعداً لتناول العشاء فى مطعمه المفضل .

وبعد أسبوع سألنى أبى الغنى : " كيف كان العشاء ؟ "

أجبته : " كان مثيراً ، لقد استمعت بحرص بالغ لما اختاره من ألفاظ وفكرت فيما تحمله من معان وأفكار "

سألنى : " وماذا قال ؟ " .

قلت : " سمعته يقول لن أكون غنياً ، إلا أننى قد اعتدت على هذا الأمر طوال حياتى ؛ فقد كان يقول دوماً للأسرة : منذ أن قررت أن أكون معلماً بالمدرسة ، علمت أننى لن أحقق الثراء أبداً "

سألنى : " إذن لقد سمعت هذه العبارات من قبل "

أجبته " نعم ، مراراً وتكراراً "

سألنى : " وما الذى كان يكرره أيضاً ؟ "

قلت : " كان كثيراً ما يقول : هل تظن أن الأشجار تثمر أموالاً أو أننى أمتلك مصنعاً للأموال ؟ " ، ويقول أحياناً : " إن الأغنياء لا يهتمون بالآخرين كما أفعل أنا ، وإن المال يصعب الحصول عليه ، وأنا أفضل أن أكون سعيداً على أن أكون غنياً "

سألنى " هل أدركت الآن ما كنت أعنيه عندما أخبرتك أن كلمات الناس تكشف لنا ماضيهم وحاضرهم ومستقبلهم ؟ ".

قلت : " نعم ، وقد لاحظت شيئاً آخر "

سألنى : " وما هو ؟ "

قلت " أنت مثلاً تستخدم حصيلة لفظية ترتبط برجل أعمال ومستثمر مثل " معدلات رأس المال " و " التوازن المالى " و " مؤشرات سعر السهم " و " الأرباح " و " تدفق رأس المال " ، أما أبى فإنه يستخدم مصطلحات المعلم المدرسى مثل " درجات الامتحان " و " النحو " و " الأدب " و " الإعانات الحكومية " و " المخ " "

ابتسم أبى الغنى وقال " إن صناعة المال لا تكلف مالاً ولكنها تكلفك كلمات ؛ فالفارق بين الغنى والفقير يكمن فى حصيلة الكلمات التى يستخدمها ، وكل ما يحتاج إليه الفرد حتى يصبح غنياً هى أن يزيد من حصيلته اللفظية عن المال ، والخبر السار هنا هو أن هذه الكلمات مجانية "

وقد قضيت وقتاً طويلاً خلال الثمانينيات وأنا أدرس الاستثمار والتجارة ، وقد أصبحت شديد الوعى خلال هذه الفترة بارتباط الحصيلة اللغوية للأفراد بوضعهم المالى ، وبعد بحث واسع علمت أن اللغة الإنجليزية بها ما يقرب من ٢ مليون كلمة ، والشخص العادى يستخدم ما يقرب من ٥٠٠٠ كلمة ، ومن يريد أن يحقق نجاحاً مالياً فلابد أن يبدأ بزيادة حصيلته اللغوية فى مجال معين . فعلى سبيل المثال ، عندما كنت أستثمر فى صفقات العقارات الصغيرة مثل إيجار البيوت التى تتسع لأسرة واحدة زادت حصيلتى اللغوية من المفردات فى هذا الموضوع ، وعندما تحولت إلى الاستثمار فى الشركات الخاصة ، كان لابد أن أزيد من حصيلتى اللغوية فى هذا المجال قبل أن أشعر بالراحة للاستثمار فى هذه الشركات .

وفى الدراسة نجد أن المحامين يتعلمون لغة القانون والأطباء يتعلمون لغة الطب والمدرسين لغة التدريس ، وإذا أنهى شخص ما دراسته دون أن يكتسب مفردات الاستثمار والتمويل والمال والمحاسبة وقوانين الشركات والضرائب ، فمن الصعب أن يشعر بالراحة كمستثمر .

وقد كان أحد دواعى تصميمى للعبة " كاش فلو " هو أن أجعل غير المستثمرين يشعرون بالألفة مع ألفاظ الاستثمار ، وفى كل الألعاب التى وضعناها نجد أن اللاعبين يتعلمون سريعاً العلاقة التى تربط بين كلمات المحاسبة والتجارة والاستثمار . وبتكرار اللعبة ، يتعلم اللاعبون التعريف

الحقيقي للكلمات التي تستخدم في مجال الاستثمار مثل " الأصول " و " الخصوم "

وكثيراً ما كان أبي الغني يقول " إن أكثر ما يسبب مشاكل هو استخدام التعريف الخاطئ للكلمة مما يسبب مشاكل مالية طويلة المدى ، ولا شيء أسوأ على الاستقرار المالى لأحد من أن نقول على " الخصوم " إنها " أصول " " ، ولهذا كان أبي الغني خبيراً بتعريف الكلمات الاقتصادية ؛ فقد كان يقول إن كلمة الرهن (Mortgage) مشتقة من كلمة فرنسية بمعنى الموت ، وبالتالى فإن الرهن هو ارتباط حتى الموت ، كما كان يقول أيضاً " إن صناعة المال لا تتكلف المال ، إنها تتكلف ثروة لفظية لتصنع بها المال وتحافظ عليه "

ولهذا كن حريصاً وأنت تقرأ هذا الكتاب على أن تكون منتبهاً للكلمات المختلفة التي تستخدم . وتذكر أن هذه الكلمات تشكل أحد الفروق الجوهرية بين الأغنياء والفقراء ... وهي كلمات مجانية !

التخطيط للفقر

بعد هذا الدرس بدأت ألاحظ كيف أن مجرد الاستماع للآخرين يكشف لنا عن أنهم يخططون للفقر بدون وعي ، وأسمع كثيراً هذه الأيام من يقول " عندما أتقاعد سوف ينخفض دخلي ، وهذا ما يحدث فعلاً

كما أنهم يقولون : " إن حاجتي سوف تتقلص بعد التقاعد وبالتالى لن يضيرني الحصول على دخل أقل " ، والذى لا يضعونه في الحسبان هو أنه إذا كانت هناك بعض النفقات التي تنخفض ، فإن هناك نفقات أخرى ترتفع مثل الرعاية الصحية عندما يبلغ المرء أرذل العمر ، وهو أمر باهظ التكلفة ؛ فالممرضة المنزلية التي ترعي رجلاً مسنًا أو امرأة مسنة لا يقل أجرها في المتوسط عن ٥٠٠٠ دولار شهرياً ، وهو مبلغ يتجاوز الرواتب الشهرية للكثيرين .

ويقول آخرون " أنا لا أحتاج إلى خطة ؛ فلديّ خطة للتقاعد وللرعاية الصحية منذ أن كنت في العمل " ، والمشكلة في هذا الأسلوب من التفكير هو أن لا يدرك أن خطة الاستثمار ليست مجرد استثمارات وأموال ، فالخطة المالية عنصر جوهرى لابد أن يسبق الاستثمارات لأنها تأخذ في الاعتبار الكثير من الحاجات المالية المختلفة ، وتشمل هذه الاحتياجات التعليم الجامعي والتقاعد

والتكاليف الطبية والرعاية الطبية طويلة المدى ، والكثير من هذه الاحتياجات الملحة يمكن سدها بالاستثمار فى منتجات غير الأسهم والسندات والعقارات مثل التأمين ومركبات الاستثمار المختلفة .

المستقبل

إننى أكتب عن المال لأساعد الناس على أن يتعلموا التخطيط بعيد المدى لاستقرارهم المالى . منذ ظهور الثورة المعلوماتية وأنا أتابع خطط التقاعد فى الولايات المتحدة وأستراليا وفى كندا ، وقد زاد قلقى لوجود الكثير ممن لم يستعدوا لثورة المعلومات ؛ ففى العصر الصناعى كانت الشركة والحكومة توفر معونة مالية للشخص الذى تنتهى فترة خدمته . أما اليوم فإنه عندما يستنزف الحساب المالى لخطة التقاعد (وهذا ليس معاشاً تقليدياً) فإن المشكلة تكون مشكلة الفرد نفسه وليست مشكلة الشركة .

ومن الضرورى لمدارسنا أن تبدأ فى تعليم أبنائنا الصغار الاستثمار لضمان استقرارهم المالى والصحى على المدى الطويل ، وإذا لم نفعل ذلك فسوف يكون لدينا قنبلة اجتماعية اقتصادية ضخمة قد تنفجر بين أيدينا فى أى وقت .

وأنا دائماً أقول للطلاب " يجب دائماً أن تسير وفق خطة ، ولتسأل نفسك أولاً هل تخطط للثراء أم للفقر ؟ وإذا كنت تخطط للفقر فاعلم أنه كلما زاد سنك وكبرت ، وجدت صعوبة أكبر فى تحقيق استقرار مالى " ، وقد قال أبى الغنى لى منذ سنوات طويلة " إن مشكلة الشباب هى أنهم لا يعرفون كيف سيكون شعورهم عندما يصلون إلى مرحلة الشيخوخة والكبر ، ولو كانوا يعرفون لخططوا بشكل مختلف لحياتهم الاقتصادية "

التخطيط للكبر

من المهم أن يبدأ التخطيط مبكراً فى بداية حياة المرء ، وعندما أقول هذا فى الدروس التى ألقيها يوافقنى الجميع ، ولكن المشكلة تكمن فى أن القلة يقومون بذلك فعلاً . وعندما أدركت هذا قلت لابد من اتخاذ خطوة تجاه هذا الأمر ، وقبل ساعة من الغداء وفى أحد الفصول أحضرت حبال غسيل قطنية ثم قطعتها إلى أطوال مختلفة ، وطلبت من كل طالب أن يأخذ حبلاً ويربط طرفيه حول الكاحل ، ثم أعطيتهم قطعة أخرى من الحبل ليربوطها حول أعناقهم ثم يعيدوا

ربطها فى أقدامهم ، وكانت النتيجة النهائية أنهم قيدوا أنفسهم إلى أقدامهم وانحنت ظهورهم بزاوية ٤٥ درجة .

سألنى أحد الطلاب إن كانت هذه لعبة صينية جديدة ، أجبته بالنفى . إننى فقط أسافر بك إلى المستقبل ، إذا كان لكم حظ فى أن تعيشوا إلى هذه السن ، فإن هذه الأربطة والحبال تمثل شعور الشيخوخة والعجز . وبدأ الطلاب فى التأوه ، وأدرك بعض منهم الصورة ، وأحضر عمال الفندق الغداء على موائد طويلة ، كان الغداء يتكون من شطائر غير محشوة بشكل جيد وخبز غير مقطع وسلطة غير جاهزة ، وكان على الطلاب أن يعدوا غداءهم بأنفسهم ، وعلى مدى ساعتين بذلوا مجهوداً مضنياً فى إعداد الغداء ثم التنظيف بعد الفراغ من الطعام ، وكان من الطبيعى أن يلجأ بعضهم إلى غرف الراحة فى أثناء هذه الفترة .

وفى نهاية الساعتين ، سألتهم عن مدى استعدادهم لقضاء بضع دقائق لكتابة خطة مالية لحياتهم ، فوقفوا جميعاً بحماسة واضحة ، وكان من المثير أن ألاحظهم وهم يندمجون فيما يخططون له ، بعد أن تم فك الحبال زاد اهتمامهم بالتخطيط بشكل واضح بمجرد أن تغيرت نظرتهم للحياة .

وكما قال أبى الغنى : " إن مشكلة الشباب هى أنهم لا يدركون معنى الشيخوخة ولو شعروا بها لخططوا بشكل مختلف لحياتهم المالية ، كما أن البعض يخططون فقط حتى فترة تقاعدهم ، وهذا ليس بكاف ؛ فالإنسان يحتاج لأن يخطط لأبعد من ذلك . وإذا كنت غنياً حقاً ، فلابد أن تخطط لثلاثة أجيال قادمة على الأقل ، وإذا لم تفعل ذلك فإن الأموال ستذهب وتزول سريعاً بموتك . وعلاوة على ذلك ، إذا لم تكن لديك خطة لأموالك قبل أن تغادر الحياة فلن تترك لأبنائك من بعدك شيئاً .

اختبار الاستعداد الذهنى

كثيراً لا ننتبه إلى خواطرنا الصامتة والتى قد تبدو غير مهمة وقد كان أبى الغنى يقول : " ليس ما نقوله بصوت عال هو الذى يحدد معيار حياتنا ، ولكن خواطرنا التى نُسر بها لأنفسنا هى دوماً الأشد أثراً وقوة "

أسئلة الاستعداد الذهني :

١. هل تخطط للفقر أم للثراء ؟

الثراء _____ الفقر ______

٢. هل أنت على استعداد لأن تمنح خواطرك الصامتة مزيداً من الانتباه ؟

نعم ______ لا ______

٣. هل أنت على استعداد لزيادة حصيلتك اللغوية المالية ؟ ليكن هدفك الأول استخدام كلمة واحدة جديدة أسبوعيًا ، وهو أمر يسير . وبعد أن تكشف عن الكلمة في المعجم وتستخرج أكثر من تعريف حاول استخدامها هذا الأسبوع في جملة .

نعم _____ لا ______

لقد كان أبي الغني بارعاً في استخدام الكلمات وكان يقول : " إن الكلمات تشكل الأفكار ، والأفكار تشكل الحقائق والحقائق هي الحياة ، والفارق الجوهري بين الغني والفقير هي الكلمات التي يستخدمها كل منهما ، وإذا أردت أن تغير من الواقع الخارجي لشخص ما ، فعليك أن تغير من واقعه الداخلي ، وهذا لا يتأتي إلا عن طريق التغيير والتحسين والارتقاء بالكلمات التي يستخدمها ، وإذا أردت أن تغير حياة أناس معينين فحاول أن تغير ما يستخدمونه من كلمات ، وأفضل ما في الأمر أن الكلمات مجانية ! "

الفصل الثامن

الدرس السادس للمستثمر :

الثراء سيأتى تلقائياً ... إذا كانت لديك خطة جيدة والتزمت بها

صديقى توم سمسار رائع للأسهم ودائماً ما يقول " إن الشىء السيئ فى الاستثمار هو أن تسعة من كل عشرة يفشلون فى صناعة المال " ، ويشرح ذلك قائلاً " إنهم لا يخسرون المال ولكنهم يفشلون فقط فى تحصيله "

وكان أبى الغنى يقول شيئاً مشابهاً " إن معظم من يعتبرون أنفسهم مستثمرين يتحصلون على المال فى يوم ثم يخسرونه بعد أسبوع ، إنهم لا يخسرون المال ، ولكنهم يفشلون فى تحصيله ، ومع ذلك يعتبرون أنفسهم مستثمرين "

وقد شرح لى أبى الغنى من سنوات عديدة أن نظرة الناس للاستثمار لا تختلف فى كثير أو قليل عما يرونه فى السينما ؛ فعوام الناس لديهم صور ذهنية من هذا القبيل عن سمسارة البورصة ، وهم يصرخون بالبيع والشراء فى بداية اليوم ويلتقطون صوراً لمن يكسبون ملايين الدولارات فى صفقة واحدة أو

عن أسعار الأسهم وهي ترتفع أو عن المستثمرين ومكاتبهم في البنايات الشاهقة ، وهذا ليس الاستثمار كما يراه أبي الغني .

وأنا أتذكر مشاهدتي للقاء تلفزيوني مع " وارن بفيت " ؛ حيث سمعته يقول : " إن السبب الوحيد لذهابي إلى السوق هو أن أرى إن كان أحدهم على وشك القيام بحماقة " ، ثم أخذ يشرح أنه لم يشاهد الخبراء على التلفاز أو يتابع الارتفاع والانخفاض في أسعار الأسهم حتى يتحصل على نصائح للاستثمار ؛ فالواقع أن استثماراته بدأت بعيداً عن كل الضوضاء والصخب المصاحب لمروجي الأسهم ومن يتربحون الأموال مما يسمى بأخبار الاستثمار .

ليس الاستثمار هو ما يعتقده معظم الناس

منذ سنوات عديدة ، قال لي أبي الغني : " إن الاستثمار ليس هو الذي يعتقده الكثيرون ؛ إن كثيراً من الناس يعتقدون أن الاستثمار عملية مثيرة مليئة بالتقلبات ، فهم يرون أن الاستثمار ينطوي على مخاطر كبيرة وحظ ويحتاج إلى توقيت مناسب ونصائح ذهبية ، والبعض ممن يدركون أنهم لا يعرفون إلا القليل عن الاستثمار ، الذي يعتبرونه شيئاً غامضاً ، يصغون للآخرين ممن يعتقدون أنهم يعرفون أكثر منهم في هذا الشأن ، والكثيرون ممن يسمون بالمستثمرين يريدون أن يثبتوا أنهم يعرفون أكثر من باقي الناس ، ولذا فإنهم يستثمرون على أمل أن يثبتوا أنهم أذكى ممن حولهم في السوق ، ومع أن الناس يعتقدون بصحة كل هذه الصور ، إلا أنها ليست استثماراً بالنسبة إليَّ ، فأنا أرى الاستثمار خطة غالباً ما تكون مملة وميكانيكية للثراء "

أعدت العبارة متسائلاً : " ماذا تعني بقولك هذا ؟ "

قال : " إن ما قلته هو ما أعنيه بوضوح ؛ فالاستثمار هو خطة ببساطة تتكون من وسائل واستراتيجيات ، فهي نظام للثراء مضمون تقريباً "

سألته " خطة تضمن الوصول للثراء ؟ "

كررها قائلاً : " لقد قلت مضمونه تقريباً ؛ إذ لابد أن يكون هناك قدر من المخاطرة "

سألته بتردد : " هل تعني أن الاستثمار لا ينطوي بالضرورة على المخاطر ؟ "

قال " هذا صحيح ، إلا إذا كنت تريد أن تراه على هذا النحو ، ولكن بالنسبة لى ، فإن الاستثمار سهل وممل تماماً كما تفعل عندما تنفذ وصفة لطبخة معينة مثلاً ، وأنا شخصياً أكره المخاطرة ، وأريد أن أكون غنياً ، ولهذا فإننى أتبع الخطة أو الوصفة ببساطة ، هذا هو الاستثمار عندى "

سألته " فإذا كان الاستثمار كما تقول ، فلماذا لا يتبع الكثير من الناس هذه الوصفة ؟ "

قال أبى الغنى " لا أعرف ، لقد سألت نفسى مراراً هذا السؤال ، وأتعجب لماذا لا تزيد نسبة الأغنياء فى الولايات المتحدة عن ٣٪ ، كيف يمكن أن تكون هذه النسبة المنخفضة فى بلد تأسس على فكرة أن كل فرد لديه الفرصة فى أن يصبح غنياً ؟ لقد أردت أن أحقق الثراء ، وأنا لا أملك مالاً ، فما كان علىَّ إلا أن أجد خطة أو وصفة للثراء ثم أتبعها وأنفذها بدقة ، لماذا العناء فى وضع خطة خاصة بك إذا وجدت من سبقوك ويستطيعون أن يرشدوك إلى الطريق الصحيح ؟ "

قلت " لا أعرف ، أعتقد أننى لم أكن أعرف أنها وصفة "

واصل أبى الغنى " لقد أدركت الآن لماذا يعجز الكثيرون عن اتباع خطة بسيطة ؟ "

قلت " ولماذا إذن ؟ "

قال " لأن اتباع خطة بسيطة للثراء هو أمر ممل ، والناس غالباً ما يصيبهم الملل سريعاً ويريدون الحصول على شيء به قدر من الإثارة والمتعة ، وهذا سبب أن نسبة الأثرياء لا تتجاوز ٣٪ ؛ فهم قد يبدأون فى تنفيذ خطة ، ثم يصيبهم الملل سريعاً ويتوقفون عن اتباعها ويبحثون عن طريق سحرى للثراء السريع ، وتستمر هذه الدورة من الملل والتسلية ثم الملل ثانية مدى أعمارهم ، وهذا هو سبب عدم إدراكهم للثراء ، إنهم لا يتحملون الملل الناجم عن اتباع خطة بسيطة غير معقدة للثراء ، ومعظم الناس يعتقدون أن الثراء من خلال الاستثمار ينطوى على نوع من السحر ، أو أن الخطة إذا لم تكن معقدة ، فلن تكون خطة جيدة ، وثق فى كلامى ، إن الخطة البسيطة فى الاستثمار أفضل من المعقدة "

سألته " وأين وجدت هذه الوصفة ؟ "

قال " فى لعبة الاحتكار التى لعبها معظمنا ونحن صغار ، والفارق هو أننى لم أتوقف عنها حتى عندما كبرت ، هل تذكر عندما كنت ألعبها معك أنت ومايك لساعات طويلة ؟ "

أومأت برأسى .

قال " وهل تذكر الوصفة للثروة العظيمة التى تعلمنا إياها هذه اللعبة البسيطة ؟ "

أومأت برأسى ثانية

سألنى أبى الغنى قائلاً " وما هى هذه الاستراتيجية والوصفة البسيطة ؟ "

قلت وأنا أستعيد ذكريات طفولتى : " اشتر أربعة بيوت خضراء ثم استبدلها بفندق أحمر ، وكنت تقول لنا كثيراً إنك عندما كنت فقيراً بدأت بممارسة هذه اللعبة ولكن على مسرح الواقع "

قال " وقد فعلت ذلك ، هل تذكر عندما أخذتك لأريك منازلى الخضراء والفنادق الحمراء فى الواقع ؟ "

قلت " نعم ، أذكر كيف أثار ذلك تعجبى لنجاحك فى أن تنفذ اللعبة على أرض الواقع ، وكان عمرى ساعتها اثنى عشر عاماً ، وكنت أعرف أن هذه اللعبة تعنى الكثير بالنسبة لك ، ولكننى لم أدرك أنها قد علمتك استراتيجية أو وصفة للثراء ، ولم أنظر للأمر بهذا الشكل "

قال " بمجرد أن تعلمت هذا الأسلوب أصبحت أمارسه تلقائياً ، حتى إننى أمارسه فى منامى مرات عديدة : وقد كنت أفعل ذلك تلقائياً بلا تفكير ، وظللت أتبع الخطة لمدة عشر سنوات ، وفى أحد الأيام استيقظت وأدركت أنى قد أصبحت ثرياً " .

سألته : " هل كان هذا هو الجزء الوحيد من خطتك ؟ "

رد علىَّ " لا لم تكن الوحيدة ، ولكن هذا الأسلوب كان من أبسط الاستراتيجيات التى استخدمتها ، وأنا أوسن أنه إذا لم تكن الوصفة سهلة ولا تستطيع فعلها تلقائياً بعدما تعلمتها ، فلا تتبعها ، وهذا هو الثراء والاستثمار التلقائى لو كان لديك خطة بسيطة واتبعتها "

كتاب رائع لمن يعتقدون أن الاستثمار صعب

فى كل المحاضرات التى ألقيها عن الاستثمار لابد أن يكون هناك متشكك أو ساخر من فكرة أن الاستثمار بسيط وأنه عملية مملة بسبب ضرورة اتباع خطة ، ومثل هؤلاء يحتاجون دوماً إلى حقائق وبيانات ودلائل دامغة ، وبما أننى لست متخصصاً فنياً ، فلم يكن لدى دليل أكاديمى لما يطلبه هؤلاء الأفراد حتى قرأت كتاباً رائعاً عن الاستثمار ، ومؤلفه هو " جيمس بى . أوشفنسى "

وقد قدم هذا الكتاب الدليل الأكاديمى والإحصائى الرقمى أن النظامى الآلى الثابت للاستثمار يتفوق فى معظم الأحوال على أى نظام آخر للاستثمار ، وحتى المستثمرين المحترفين مثل مديرى الصناديق ؛ مما يدحض دعوى هؤلاء الذين يظنون أن الاستثمار عملية معقدة وتنطوى على مخاطر ، ويشرح الكتاب أيضاً أسباب فشل معظم المستثمرين فى صناعة المال .

وعنوان هذا الكتاب الذى يعد من أكثر الكتب رواجاً " What Works On Wall Street : A Guide to the Best Performing Investment Strategies of All Time " . ويميز المؤلف بين نوعين فى اتخاذ القرار :

١. الطريقة الحدسية وهى تعتمد على المعرفة والخبرة والحس الشخصى .
٢. الطريقة الكمية وتعتمد على العلاقات المثبتة فقط ، والمشتقة من عينة كبيرة من البيانات

وقد وجد " أوشفنسى " أن معظم المستثمرين يفضلون الطريقة الحدسية فى اتخاذ القرار ، وفى معظم الأحوال كان هؤلاء مخطئين وغالباً ما يتفوق عليهم هؤلاء الذين يلتزمون بالأسلوب الآلى الثابت . وقد اقتبس مقولة " ديفيد فاوست " مؤلف كتاب " The Limits of Scientific Reasoning " عندما قال " إن الأحكام الإنسانية قاصرة بشكل أكبر مما نتصوره "

ويقول " أوشفنسى " عن مديرى الأموال " إنهم يعتقدون أن لهم رؤى ثاقبة وذكاء وقدرة على اختيار الأسهم الرابحة ، إلا أن ٨٠٪ منهم يخسرون ، وهذا ما تثبته المؤشرات ، وهذا يعنى أن الأسلوب التقليدى المتبع فى اختيار الأسهم يتفوق على نسبة ٨٠٪ ممن يحترفون اختيار وتصيد الأسهم ، فإذا كنت لا تعلم شيئاً عن اختيار الأسهم ، فإنك تستطيع أن تتفوق على من

يرون أنفسهم متخصصين على مستوى عال من التدريب والتعليم باتباع أسلوب تقليدى غير حدسى في الاستثمار " ، فهو تماماً كما وصفه أبى الغنى " تلقائى " ، ويمكن أن نقول مادمت لم ترهق نفسك بالتفكير زادت فرص نجاحك فى كسب المال بمخاطر أقل وبقلق محدود .

وهناك نقاط جديرة بالذكر فى ذلك الكتاب يجدر بنا أن نشير إليها سريعاً :

١. معظم المستثمرين يفضلون الخبرة الشخصية على الحقائق الواضحة البسيطة أو المعدلات الأساسية ؛ فهم يفضلون الحدس على الواقع .

٢. معظم المستثمرين يفضلون الأساليب المعقدة على البسيطة ، وهناك فكرة شائعة وهى أن الوصفة إن لم تكن معقدة وصعبة ، فلن تكون جيدة وفعالة .

٣. اتباع الأسلوب البسيط هو أفضل قاعدة للاستثمار ، ويقول : " بدلاً من الحفاظ على بساطة الأمور فإننا نزيدها تعقيداً باتباعنا للآخرين ونقع فى حب قصص الأسهم ونطلق لمشاعرنا العنان حتى تتحكم فى قراراتنا ، ثم نشترى ونبيع بناءً على نصائح وتخوف مستقلبى ، كما أننا قد ندخل إلى كل مشروع استثمارى بشكل مستقل عن الآخر بلا ترابط واضح أو استراتيجية "

٤. ويقول أيضاً إن المستثمرين الاعتباريين غالباً ما يقعون فى نفس الأخطاء التى يقع فيها المستثمرون العاديون . يقول " أوشفنسى " : " يقول المستثمرون الاعتباريون إنهم يتخذون قراراتهم بشكل موضوعى بعيداً عن العاطفة والحقيقة هى أنهم لا يفعلون ذلك " ، ويورد اقتباساً من كتاب " Fortune and Folly " يقول : " رغم أن أدراج ومكاتب المستثمرين الاعتباريين تعج بالتقارير التحليلية العميقة ، إلا أن معظم المديرين التنفيذيين لصناديق التقاعد يختارون مديرين خارجيين بناء على مشاعرهم ، كما أنهم يحتفظون بمديرين ذوى أداء ضعيف ومتواضع لمجرد أن لديهم علاقات شخصية جيدة معك "

٥. " إن الطريق لتحقيق نجاح استثمارى يتمثل فى دراسة النتائج طويلة المدى وإيجاد استراتيجية أو مجموعة من الاستراتيجيات الفعالة والمؤثرة ، ثم الثبات على هذا الطريق " ، ويضيف " ولابد لنا من أن ننظر إلى كفاءة الاستراتيجيات وليس الأسهم "

٦. إن التاريخ يعيد نفسه ، إلا أن الناس يريدون أن يعتقدوا أن الأمر سيختلف هذه المرة ؛ حيث يقول الكاتب " يريد الناس أن يعتقدوا أن الحاضر يختلف عن الماضى ، فأجهزة الحاسب الآلى تتحكم بالأسواق ولم يعد هذا زمن المستثمرين الأفراد وقد حل محلهم مديرون ماليون يتحكمون فى صناديق مشتركة ضخمة يديرون لهم أموالهم ، وبعض الناس يعتقدون أن هؤلاء المدراء يتخذون قراراتهم بشكل مختلف ، وأن الأساليب والاستراتيجيات التى استخدمت فى الخمسينيات والستينيات بشكل فعال لا تعنى بالضرورة أنها ستكون بنفس الفاعلية فى المستقبل .

لم يتغير شيء منذ " إسحاق نيوتن " الذى فقد ثروته فى شركة سوث سى تريدنج التجارية عام ١٧٢٠ وقال متحسراً " إننى أستطيع أن أحسب حركات الأجسام السماوية وأفشل فى رصد جنون الإنسان "

٧. ولا يعنى كلام " أوشفنسى " أن الاستثمار وفق الأسلوب التقليدى الثابت هو أفضل صيغة وإن كان جيداً ، لقد استخدم فقط هذا المثال كمقارنة بين المستثمرين الذين يعتمدون على الحدس وبين الصيغ التقليدية ؛ ويشرح قائلاً إنه خلال الأعوام العشرة الماضية كان أفضل أداء من نصيب أسهم الشركات ذات رأس المال الكبير ، بينما قبل ستة وأربعين عاماً ، كان أفضل أداء من نصيب أسهم الشركات ذات رأس المال المحدود - وهى الشركات التى يقل رأسمالها عن ٢٥ مليون دولار - وهى التى جاءت بأكبر ربح على المستثمرين .

والدرس هنا أن الحكم يكون أقرب للصواب كلما طالت الفترة الزمنية التى يكون لدينا عنها بيانات ، وأن الأفضل أن نبحث عن الأسلوب الأفضل عبر أطول فترة زمنية من الوقت .

وقد كان لأبى الغنى رأى مماثل ، وكان أسلوبه المتبع هو بناء أعمال تمكنه من شراء العقارات والأصول الورقية ، وهذا الأسلوب أثبت نجاحه لمدة لا

تقل عن مائتى عام ، وكان يقول : " إن هذا الأسلوب الذى أستخدمه هو الذى أوجد أغنى الأفراد عبر فترة طويلة من الزمن "

يعتقد الكثير من الناس أن الهنود الذين باعوا جزيرة منهاتن فى مدينة نيويورك إلى شركة الهند الشرقية فى مقابل ٢٤ دولارًا ـ وهى بكل المقاييس صفقة خاسرة ـ أنه لو استثمر الهنود هذه الأربع والعشرين دولاراً بعائد سنوى قدره ٨٪ لوصلت قيمتها الآن إلى ٢٧ تريليون دولار أمريكى ـ وكان بوسعهم حينئذ أن يشتروا الجزيرة ثانية وأن يتبقى لديهم الكثير من الأموال ، فلم تكن المشكلة هي مقدار المال ولكن الافتقار إلى خطة لتشغيل الأموال .

٨. هناك فارق كبير بين ما نعتقد أنه قد يعمل وما يعمل فعلاً .

اعثر على صيغة فعالة واتبعها

لقد كانت رسالة أبى الغنى بسيطة ألا وهى : " اعثر على صيغة توصلك إلى الثراء واتبعها " . وأنا أشعر بالقلق عندما يأتينى من يحكى لى عن شرائه لأسهم بقيمة خمسة دولارات للسهم ثم ارتفعت حتى وصل سعر السهم إلى ثلاثين دولاراً فما كان منه إلا أن باعها ، وهذه القصص تقلقنى لأنها تصرف الأفراد عن خططهم ونجاحهم .

ومثل هذه القصص عن النصائح الذهبية والثراء السريع تذكرنى بقصة حكاها لى أبى الغنى ؛ حيث قال لى ذات يوم : " إن الكثير من المستثمرين يشبهون أسرة تتجول فى الريف ، وفجأة يجد قائد السيارة مجموعة من الظباء السمينة ذات القرون الكبيرة فيصيح قائد السيارة ـ والذى غالباً ما يكون رب الأسرة ـ قائلاً " انظروا إلى هذه الظباء " ، وما تشعر الظباء بذلك حتى تختفى عن الطريق داخل الغابة ، وينحرف القائد بالسيارة عن الطريق ويبدأ فى مطاردتها داخل الغابة سائراً على طرق وعرة ، وتبدأ الأسرة فى الصراخ حتى يتوقف قائد السيارة ، وفجأة تصطدم السيارة بحافة جدول ماء وتقع فى الماء ، والدرس المستفاد من هذه القصة هو أن هذا ما يحدث عندما نتوقف عن اتباع الخطة البسيطة ونبدأ فى مطاردة الظباء الكبيرة " .

اختبار الاستعداد الذهنى

كلما سمعت أحداً يقول " إن صناعة المال تستلزم مالاً " أستشيط غضباً لأننى أتذكر ما قاله أبى الغنى من أنه ليس من اللازم أن تكون صاحب مصنع صواريخ حربية ، كى تصبح ثرياً ، ولا تحتاج إلى التعليم الجامعى أو وظيفة عالية الأجر أو حتى مال لتبدأ به ، كل ما هو مطلوب منك أن تعرف ماذا تريد وأن يكون لديك خطة وأن تتمسك بها " ، وبعبارة أخرى ، فإن كل ما يتطلبه الأمر هو قليل من الانتظام ، ولكن المشكلة بشأن المال هى أن القليل من النظام قد يكون سلعة نادرة

ويركز " أوشفنسى " على أحد أكثر المقولات التى أحبها وهى مستقاة من الشخصية الكرتونية الشهيرة " بوجو " الذى يقول : " لقد قابلنا العدو ، وهو نحن " . وهذه المقولة تصدق علىَّ تماماً ، وقد كان حالى المالى سيتحسن كثيراً لو استمعت إلى أبى الغنى وسرت خلف الصيغة التى ارتضيتها .

وها هو سؤال الاستعداد الذهنى :

١. هل أنت مستعد لأن تعثر على صيغة عمل بسيطة كجزء من خطتك وتتمسك بها حتى تصل إلى هدفك المالى ؟

نعم ______ لا ______

الفصل التاسع

الدرس السابع للمستثمر :

كيف تجد الخطة المناسبة لك تماماً ؟

كثيراً ما يسألنى الناس هذا السؤال : " كيف أجد الخطة المناسبة لى تماماً ؟ "

وتنقسم إجاباتى المعهودة عن هذا السؤال إلى خطوات هى :

١. خذ وقتك وفكر بهدوء في حياتك الماضية وحتى هذه اللحظة ، ولا مانع من أن يستغرق ذلك أياماً أو حتى أسابيع إذا احتجت إلى ذلك .

٢. اسأل نفسك فى لحظات الهدوء هذه " ما الذى أريد تحقيقه فى حياتى ؟ "

٣. لا تتحدث مع أحد لفترة ، على الأقل حتى تتأكد مما تعتقد أنه هدفك ، وكثيراً ما يحاول الآخرون أن يفرضوا عليك آراءهم ، وأخطر من يقتل ويغتال أحلامك الداخلية هم أصدقاؤك وأسرتك الذين يقولون لك : " آه ، لا تكن سخيفاً " ، أو " لن يكون هذا فى وسعك " ، أو " وماذا عن كذا ؟ "

وتذكر أن بيل جيتس كان فى العشرينات من عمره عندما بدأ بمبلغ ٥٠٠٠٠ دولار وأصبح أغنى رجل فى العالم بثروة تقدر بـ ٩٠ مليار دولار ، ولقد كان محقاً عندما لم يسأل الكثير من الناس عن أفكارهم وتصوراتهم لحياته هو .

٤. اتصل بمستشار مالى ، فكل الخطط الاستثمارية لابد أن تبدأ بخطة مالية ، وإذا لم يرق لك ما يقول فابحث عن غيره ، فأنت تفعل ذلك فى الاستشارات الطبية ، فلماذا لا تطلب الآراء المتنوعة بشأن التحديات المالية . والمستشارون الماليون ينقسمون إلى أنواع عدة وتوجد قائمة بهم فى نهاية هذا الفصل ، واختر مستشاراً يساعدك فى وضع خطة مالية مكتوبة .

والكثير من المستشارين الماليين يروجون لأنواع مختلفة من السلع ، أحدها الاستثمار ، وهو منتج مهم جداً عليك أن تضعه فى الحسبان كجزء من خطتك المالية خاصة فى البداية . فعلى سبيل المثال إذا كان لديك ثلاثة أبناء ولا تملك مالاً ، فإن التأمين يكون ضرورياً هنا إذا أصابك الموت أو لحقتك إصابة أو لأى سبب يمنعك من استكمال خطتك الاستثمارية والتأمين يشكل شبكة أمان أو واقيًا ضد الخصوم المالية أو نقاط الضعف . وحتى عندما تصبح غنياً فإن دور ونوع التأمين فى خطتك المالية قد يتغير مع تغير احتياجاتك ووضعك المالى ، ولهذا احتفظ بهذا الجزء من الخطة واحرص على تحديثه .

ومنذ عامين ترك أحد القاطنين بأحد المنازل التى أملكها الأنوار مضاءة ثم خرج نهاراً واشتعلت النار ، ولكن سرعان ما جاء رجال الإطفاء وأطفأوا النار وقد شعرت بالامتنان الشديد لما فعلوه ، وما إن غادروا حتى جاء مندوب التأمين ومساعده وقد كانوا أهم من سررت بلقائهم فى هذا اليوم ، بعد رجال الإطفاء بالطبع .

لقد كان أبى الغنى دائماً يقول : " التأمين هو منتج مهم فى خطة حياة أى فرد ، ومشكلة الاستثمار هى أنك لا تستطيع شراءه عندما تحتاج إليه ، ولهذا عليك أن تتوقع ما تحتاج إليه وأن تشتريه عسى أن تحتاج إليه فى يوم ما . إن التأمين يوفر راحة للذهن "

ملاحظة مهمة : بعض المستشارين الماليين يتخصصون فى مساعدة الأفراد على مستويات مالية مختلفة فبعضهم يتعامل مع الأثرياء فقط ، وبغض النظر عما تملكه من المال ، ابحث عن مستشار ترتاح إليه ويكون على استعداد للعمل معك ، وإذا قام بعمله على أفضل وجه ، سوف تجد نفسك وقد تفوقت عليه . وقد اعتدت أنا وزوجتى أن نغير من مستشارينا المتخصصين من أطباء ومحامين ومحاسبين ، وإذا كان الشخص محترفاً فسوف يفهم ما يقوم به ، ولكن تذكر أنه إذا غيرت من مستشاريك فاحرص على أن تتمسك بخطتك .

كيف تجد خطتك ؟

كان هدفى أن أصبح مليونيراً قبل أن أصل إلى الثلاثين من العمر ، وكان هذا هو الهدف النهائى لخطتى ، وكانت المشكلة أننى فعلت ذلك ثم لم ألبث أن فقدت مالى ، ومع أننى وجدت أن هناك أوجه قصور وثغرات فى خطتى ، إلا أن خطتى ككل لم تتغير ، وبعد أن وصلت إلى هدفى ثم خسرت مالى ، وجدت أننى لابد أن أراجع خطتى فى ضوء ما تعلمته من خبراتى . وضعت هدفى الجديد والذى هو أن أصبح مستقلاً مالياً وأن أصبح مليونيراً ببلوغى سن الخامسة والأربعين ، وقد تحقق هذا وأنا فى سن السابعة والأربعين .

المهم أن خطتى ظلت كما هى ، لكنها تحسنت بزيادة خبراتى .

إذن كيف تجد خطتك ؟ الإجابة هى أن تبدأ بمستشار مالى واطلب من هؤلاء المستشارين أن يطلعوك على مؤهلاتهم واعقد مقابلة للعديد منهم ، وإذا لم تضع خطة مالية ، فاعلم أنها هامة لمعظم الناس وأنها تفتح أعين الناس على الكثير من الأشياء .

ضع أهدافاً واقعية ، فقد وضعت هدفى لأن أصبح مليونيرًا خلال خمسة أعوام ، لأن هذا كان واقعياً بالنسبة لى حيث إننى كنت أعمل وفق تعليمات أبى الغنى ، ورغم ذلك فقد وقعت فى أخطاء جعلتنى أفقد المال بسرعة . وكما قلت ، كان يمكن أن تكون الحياة أسهل لو اتبعت خطة أبى الغنى ، عليك أن تبدأ بأهداف واقعية ، ثم حسنها أو أضف إليها مع زيادة خبرتك وتعليمك وتذكر دائماً أن فى سياق العدو الطويل من الأفضل أن تبدأ بالسير قبل العدو .

سوف تجد خطتك عندما تتخذ خطوة عملية ، وابدأ بالاستعانة بمستشار وضع أهدافاً واقعية ، واعلم أن هذه الأهداف سوف تتغير مع تغيرك أنت ... ولكن تمسك بالخطة ، والخطة القصوى لمعظم الناس هي الشعور بنوع من الاستقلال والحرية المالية التي تنقذ المرء من العناء اليومي للعمل من أجل المال .

والخطوة الثانية هي أن تدرك أن الاستثمار رياضة جماعية ، وسوف أتناول في هذا الكتاب أهمية فريقي المالي ، وقد لاحظت أن الكثير من الناس يعتقدون أن عليهم أن يفعلوا كل شيء بأنفسهم ، حسناً هناك فعلاً أشياء عليك أن تقوم بها بنفسك ولكنك تحتاج إلى فريق ، وذكاؤك المالي يساعدك في أن تعرف متى تفعل الأشياء بنفسك ومتى تطلب المساعدة .

والكثير من الناس يعانون من مشاكل المال فرادى وفي صمت ، ونفس الشيء قد فعله آباء هؤلاء ، وبتطور خطتك سوف تقابل الأعضاء الجدد في فريقك الذين سيساعدونك على تحقيق أحلامك المالية ، وقد يتضمن فريقك المالي أعضاء كهؤلاء :

١. مخطط مالي
٢. مصرفي
٣. محاسب
٤. محام
٥. سمسار
٦. محاسب إداري
٧. مسئول تأمين
٨. مستشار ناجح

وقد تحتاج لتناول غداء مع هؤلاء بشكل ثابت ، وهذا ما كان يفعله أبي الغني ، وقد تعلمت خلالها أكثر ما عرفته عن الأعمال والاستثمار وكيف أصبح ثرياً .

وتذكر أن العثور على عضو في فريقك المالي لا يقل أهمية عن العثور على الشريك المناسب في مشروع ما ؛ فهم شركاء في التفكير في أهم أمر على الإطلاق وهو أمر يمس حياتك . وتذكر ما كان يقوله أبي الغني : " بغض النظر

عما إذا كنت تعمل لدى شخص ما أو تعمل لحساب نفسك ؛ إذا أردت أن تكون غنياً فلابد أن تعتني بعملك " ، وبهذه العناية سوف تظهر الخطة التى تساعدك على النجاح ، ولهذا تمهل ، ولكن حاول أن تخطو خطوة كل يوم وسوف يكون لديك فرصة كبيرة فى أن تحصل على كل شىء تريده فى حياتك .

اختبار الاستعداد الذهنى

لم تتغير خطتى كلياً ، إلا أنها تغيرت فى كثير من النواحى وبشكل جذرى . وما لم يتغير فى خطتى هو النقطة التى بدأت منها وما أريده لحياتى فى النهاية ، وقد نضجت واكتسبت الخبرة والحكمة من الأخطاء والخبرات التعليمية والمكاسب والخسائر والارتفاعات والانخفاضات التى مرت بى ، ولهذا فإن خطتى دوماً تحت المراجعة لأننى دائماً ما أراجع نفسى .

وقد قال أحدهم يوماً : " إن الحياة معلم قاس ؛ فهى تعاقبك أولاً ثم تعطيك الدرس " ، وهذا الأمر ينطبق على التعلم . والكثير من الناس يقولون : " لو كنت أعرف ساعتها ما أعرفه اليوم ، لكانت حياتى تغيرت " . وهذا مع حدث معى وأنا أتابع خطتى ، وهكذا فإن خطتى لم تتغير أساساً ولكنها أصبحت مختلفة تماماً لأننى تغيرت ، وأنا اليوم لا أفعل ما كنت أفعله من عشرين عاماً . ومع هذا ، فإذا لم أفعل ما فعلته من عشرين عاماً ، لم أكن لأصل لما أنا عليه الآن وأعرف ما أعرفه الآن ، فعلى سبيل المثال فأنا لا أدير أعمالى اليوم كما كنت أديرها منذ عشرين عاماً ، ورغم ذلك فإن خسارتى لمشروعي الأول وبدايتى الجديدة من الصفر هى التى ساعدتنى على أن أكون مستثمراً ورجل أعمال أفضل ، ومع أننى حققت هدفى فى أصبح مليونيراً وأنا فى الثلاثينيات إلا أن هذه الخسارة هى التى جعلتنى مليونيراً اليوم وذلك وفقاً لخطة معينة ، وكل ما هنالك أن الأمر استغرق فترة أطول .

أما فى الاستثمار فقد تعلمت من الاستثمارات الخاسرة أكثر من تلك التى كانت تسير بسلاسة . وقد كان أبى الغنى يقول لو كان عندى عشرة مشروعات استثمارية فإن ثلاثة منها ستكون مستقرة وخمسة منها سوف

تسبب المتاعب بلا حدود واثنين سيكونان كالكوارث . إلا أننى أتعلم من الاستثمارات الخاسرة أكثر مما أتعلمه من الاستثمارات المستقرة ، كما أنها هى التى تساعدنى وتسهل لى فى المرة القادمة أن يكون عدد المشروعات المستقرة أكبر ، وهذا هو أهم جزء من الخطة .

إذن فإن سؤال اختبار الاستعداد الذهنى هو :

١. هل أنت على استعداد أن تبدأ بخطة بسيطة وتحافظ عليها بهذا الشكل مع الاستمرار فى التعلم كلما كشفت لك عن شىء جديد تحتاج إليه خلال مسيرتك ؟ وبعبارة أخرى ، فإن الخطة لا تتغير حقيقة ، ولكن هل أنت على استعداد أن تسمح للخطة أن تغيرك ؟

نعم ـــــــ لا ـــــــ

الفصل العاشر

الدرس الثامن للمستثمر :

قرر الآن : ما الذى تصبو إليه مستقبلاً ؟

كان الدرس الأول للمستثمر يتعلق بأهمية الاختيار ، وقد عرضنا فيه ثلاث قيم مالية محورية وهى :

١. أن تكون آمناً
٢. أن تكون مرتاحاً
٣. أن تكون ثرياً

وهذه خيارات شخصية هامة جداً ولا يجب الاستهانة بها .

وقد واجهتنى عند عودتى من فيتنام عام ١٩٧٣ ، وعندما ناقشت مع أبى الغنى قبول وظيفة طيار فى شركات الطيران ، قال لى : " قد لا تكون الوظيفة فى شركات الطيران آمنة كما تعتقد ، وأعتقد أنهم سيواجهون صعوبات فى السنوات القادمة ، ولكن إذا حافظت على سجلك نظيفاً فقد تحقق الأمان الوظيفى فى هذا العمل ... إذا كان هذا هو ما تريده أنت فعلاً "

ثم سألنى عن رغبتى فى العودة لوظيفتى فى شركة بترول كاليفورنيا التى عملت فيها لمدة خمسة أشهر فقط قبل أن ألتحق بالكلية الجوية وقال : " لم يصلك خطاب من الشركة يفيد قبولك كموظف بمجرد انتهاء خدمتك العسكرية ؟ " .

قلت : " لقد قالوا إنهم يرحبون بتقديم أوراقى للعمل معهم ثانية ، ولكنهم لم يضمنوا لى قبولى " .

سألنى أبى الغنى : " ولكن ألم يكن العمل فى تلك الشركة أمرًا جيدًا ، ألم يكن الراتب جيداً ؟ " .

قلت : " بلى ، كان الراتب جيداً ، والعمل فى هذه الشركة أمر جيد ، ولكننى لا أريد العودة إليها " ، فسألنى أبى الغنى مشيراً إلى الخيارات الثلاث : " فما هو طموحك إذن ، هل تريد الأمان أم الراحة ، أم الثراء ؟ "

وجاءت الإجابة من أعمق أعماقى بصوت عال : " أن أكون ثرياً " ، ولم يتغير شىء من هذا منذ سنوات رغم أن مثل هذه الرغبة كانت مكبوتة بحكم نشأتى فى أسرة كانت الأولوية الأولى فيها للوظيفة والأمان المالى وكانوا يرون الأغنياء أشرارًا جهلاء جشعين . ونشأت فى هذه الأسرة التى ما كانت لتناقش أمر المال على مائدة الأسرة لأنه موضوع لا يستحق المناقشة العقلية من وجهة نظرهم ، ولكن بعد أن بلغت الخامسة والعشرين كان علىَّ أن أصرح بما أعتقد شخصياً بصحته ، وكنت أعلم أن الأولوية فى قائمتى لم تكن للراحة والأمان . بل كان الثراء هدفى الأول .

وقد حثنى أبى الغنى حينئذٍ على أن أرتب أولوياتى المالية المحورية والتى جاءت على هذا النحو :

١. أن أكون ثرياً
٢. أن أكون مرتاحاً
٣. أن أكون آمناً

وعندما نظر أبى الغنى إلى هذا الترتيب قال لى : " حسناً الخطوة الأولى إذن هى أن تكتب الخطة المالية التى تحقق لك الأمان المالى " .

سألته : " ماذا ؟ لقد قلت لك إننى أريد أن أكون ثرياً ، فلماذا أهتم بوضع خطة للأمان ؟ "

ضحك أبى الغنى وقال : " هذا ما توقعته ، إن العالم ملىء بأمثالك ممن يريدون الثراء ، ولكن المشكلة هي أنهم لا يحققون الثراء لأنهم يسيئون فهم الأمان أو الراحة المالية . ومع أن بعض الناس ممن هم على شاكلتك ينجحون فى فعل هذا ، إلا أن الحقيقة هى أن الطريق إلى الثروة مفروش بالسنوات الضائعة والمهدرة للمتعجلين المتسرعين أمثالك "

كدت ساعتها أن أصرخ ، لقد عشت عمرى كله مع أبى الفقير الذى كان يقدم الأمان على كل شىء ، وها أنا الآن قد كبرت وفى وسعى أن أكون خارج منظومة قيمه ، وها هو أبى الغنى يفاجئنى الآن ويقول نفس الشىء ، كدت أصرخ ؛ فقد كنت على استعداد لتحقيق الثراء وليس الأمان .

ولم تواتنى الفرصة للحديث مع أبى الغنى إلا بعد ثلاثة أسابيع ، فقد وضع أبى الغنى أمامى كل ما بذلت قصارى جهدى للهروب منه ، وأخيراً استعدت هدوئى واتصلت به لتلقى درس آخر .

قال لى " هل أنت على استعداد للاستماع ؟ " .

قلت : " نعم ، ولكن ليست لدى رغبة فعلية ؟ " .

بدأ أبى الغنى حديثه قائلاً : " الخطوة الأولى هى أن تستعين بمستشار مالى وتخبره عن حاجتك إلى خطة مالية مكتوبة لأمانك المالى "

قلت " حسناً "

قال أبى الغنى " الخطوة الثانية بعد أن تكتب الخطة لأمانك المالى أن تتصل بى حتى أطلع عليها ، انتهى الدرس ، إلى اللقاء "

وبعد شهر قابلته وعرضت عليه الخطة ، فما كان منه إلا أن قال " جيدة " ، وسألنى : " هل تنوى أن تتبعها "

قلت : " لا أعتقد ذلك ؛ إنها مملة جداً وآلية "

قال : " هذا ما يجب أن تكون عليه ؛ فالخطة يجب أن تكون آلية ومملة ، ولكن أستطيع إرغامك على اتباع هذه الخطة ، رغم أننى أوصيك بها "

قلت وقد تسلحت بالهدوء " وما العمل الآن ؟ "

قال : " ابحث عن مستشارك لتكتب خطة عن راحتك المالية "

قلت " هل تعنى خطة مالية طويلة الأمد تكون أكثر جرأة وشراسة ؟ "

قال : " هذا هو المقصود "

قلت " هذا يبدو أكثر إثارة وهذا هو ما يتماشى معى "

قال : " حسناً ، اتصل بى عندما تكون هذه الخطة جاهزة "

ولم أستطع مقابلته قبل أربعة أشهر ، حيث لم تكن هذه الخطة بالشيء اليسير كما كنت أتصور ، وقد كنت أتابع الاتصال به إلا أن الخطة استغرقت وقتاً أكثر مما تصورته ، ومع ذلك فقد كان هذا الأمر مفيداً بشكل كبير ؛ حيث استفدت من احتكاكي وحديثي مع الكثير من المستشارين الماليين ، وبدأت أعي الكثير من المصطلحات التى كان أبى الغنى يحاول تلقينها لى . وكان الدرس الذى خرجت به هو أننى إذا لم أكن واضحاً فى أهدافى ، فسوف يكون من الصعب على المستشار أن يساعدنى وأن يكون واضحاً فى استشارته .

وقابلت أبى الغنى أخيراً لأطلعه على الخطة ، ولم يزد على أن قال " حسناً " ، ثم جلس ينظر إلى الخطة وسألنى : " ما الذى تعلمته ؟ "

قلت " تعلمت أنه ليس من السهل اليوم أن أحدد ما الذى أريده من حياتى ، خاصة أن الاختيارات كثيرة وأغلبها يبدو مثيراً "

قال " رائع " ، وأضاف " وهذا هو سبب تنقل الكثير من الناس اليوم بين وظيفة وأخرى أو عمل تجارى وغيره ... ولكنهم لا يصلون إلى ما يريدونه على المستوى المالى ، ومن ثم فإنهم يضيعون وقتهم الذى يعتبر أثمن ما لديهم من أصول والذى يضيعونه بلا خطة واضحة ، وقد يشعرون بالسعادة والرضا تجاه ما يقومون به ، ولكنهم لا يعرفون حقيقة ما يفتقدونه " .

قلت " إن هذا هو الذى يحدث بالضبط ؛ ففى هذه المرة وبدلاً من البحث عن الأمان فقط ، كان لزاماً علىَّ أن أفكر فيما أريده من حياتى ... وأشد ما أصابنى بالعجب هو أننى وجدت نفسى أستكشف أفكاراً لم تكن لتخطر على بالى من قبل " .

سألنى : " مثل ماذا ؟ "

قلت : " حسناً ، إذا أردت أن أكون مستريحاً فى حياتى ، فلابد لى أن أفكر فيما أرغب فى تملكه فى الحياة ، وقد وجدت أفكارى فى المستقبل تتسع وبدأت أفكر فى أشياء مثل السفر إلى أماكن بعيدة وأحلم بسيارات خيالية وإجازات ممتعة وملابس غالية ومنازل كبيرة " .

قال : " وماذا وجدت ؟ "

قلت : " وجدت أن تحقيق الأمان أسهل بكثير ؛ حيث إننى كنت أخطط لأن أكون آمناً فقط ، ولم أكن أعلم ما هو معنى الراحة الحقيقية ، وهكذا كان

الأمان سهلاً ، في حين كان تعريف الراحة أصعب بكثير ، وأنا الآن متلهف شوقاً لتعريف الثراء ، وكيف يمكن أن أحقق ثروة ضخمة "

قال " هذا فهم رائع ، لقد كيَّف الكثير من الناس أنفسهم على العيش بأقل من مواردهم أو أن يدخروا ليوم مطير لا يعلمون كيف سيكون حالهم فيه ولا يضعون خططاً طويلة الأجل ، ولهذا فإن الكثيرين يتعثرون ويقعون فى الديون بقضائهم لإجازة سنوية مكلفة أو شراء سيارة أنيقة ثم يشعرون بالذنب ، ولو كان لديهم خطة مالية جيدة لكان في وسعهم أن يحددوا ما الذى يكون فى نطاق قدراتهم المالية "

قلت " وهذا هو ما حدث بالفعل ؛ فقد تعلمت الكثير من مناقشاتى مع المستشارين ، لقد علمت أننى كنت أبيع نفسى بأبخس الأثمان ، وشعرت أننى كنت أسير فى منزل ذى سقف منخفض لسنوات وأنا أحاول أن أحقق الأمان وأن أعيش تحت قدراتى ومواردى ، وبما أننى أمتلك الآن خطة بما أريده لراحتى ، فأنا الآن متلهف لتعريف كلمة ثرى "

علت وجهة ابتسامة ثم قال : " حسناً ، إن مفتاح البقاء شاباً هو أن تقرر ما الذى تصبو إليه عندما تكبر مع مواصلة عملية النمو ، ولا شىء أسوأ من أن ترى أناساً باعوا أنفسهم فى أشياء أقل منهم بكثير ، وهم يحاولون أن يعيشوا بصعوبة ويوفروا القليل ، وهم يعتقدون أنهم بذلك أذكياء فى تدابيرهم ، ولكن الواقع هو أن رؤيتهم هذه تقيدهم مالياً ، ويظهر هذا على وجوههم وفى مواقفهم فى الحياة كلما أدركوا الكبر ، والكثير من الناس يقضون أعمارهم وهم أسرى لجهلهم المالى ، ويبدو منظرهم وكأنهم أسود مفترسة محبوسة فى أقفاص فى حديقة الحيوانات ، وهم يترددون بين التقدم والتأخر وهم يتعجبون ويتساءلون ما الذى حدث للحياة التى كانوا يعرفونها ؟ إن أحد أهم الاكتشافات الهامة التى يحصلها الناس من وضع خطة هو أنهم يكتشفون ما الممكن مالياً فى حياتهم ... وهذا شىء لا يقدر بثمن .

إن عملية التخطيط المتواصلة تحافظ لى على شبابى ، وكثيراً ما أسأل عن سبب قضائى الوقت فى بناء أعمال أكثر واستثمارات وكسب أموال أكثر ، والسبب أن ذلك يشعرنى بالراحة والحيوية والشباب ، وأنت لا تستطيع أن تطالب رساماً بأن يتوقف إذا شعر بالنجاح ، فلماذا أتوقف أنا عن بناء الأعمال والاستثمارات والمال ؟ فهذا هو شغلى الشاغل كما أن الرسم هو الذى يجعل أرواح الفنانين تعيش بنشاط وحيوية رغم أن الكهولة تدرك أجسادهم "

سألته " إذن ، كان السبب الذى طالبتنى من أجله أن آخذ الوقت الكافى للتخطيط على المستويات المختلفة هو أن أكتشف ما هو الممكن لحياتى على المستوى المالى "

قال : " نعم ، وهذا هو الداعى للتخطيط ؛ فكلما عثرت على أشياء يمكن أن تفعلها فى حياتك ، زاد شعورك بالشباب والحيوية ، أما هؤلاء الذين يقولون إن دخلهم سوف ينخفض عند التقاعد فإنهم يخططون لحياة بائسة ، مع أن بوسعهم أن يخططوا لما هو أفضل من ذلك ، وإذا كان خالقنا قد خلق لنا حياة مليئة بالنعم والخير ، فلماذا نخطط لعيش حياة دون المستوى "

قلت : " ربما لأننا تعلمنا أن نفكر بهذا الطريقة "

أجاب : " وهذه هى المشكلة "

وبينما نحن جالسون وجدت قلبى وعقلى ينصرفان إلى أبى الفقير الذى يصارع الحياة ليبدأ من جديد ، وقد حاولت كثيراً أن أجلس معه وأعرض له بعض ما تعلمته عن المال إلا أن الأمر كان ينتهى دائماً بجدال حاد ، وأعتقد أن هناك دوماً فجوة فى التواصل عندما يحاول طرفان التواصل بينما كل منهما لديه قيم مختلفة ، ومع أننى أحب أبى الفقير كثيراً إلا أننا لم نكن لنتواصل فى أى موضوع يمس المال والثروة ، وقد قررت أخيراً أن أتركه يعيش كما يحب وأن أعيش أنا الآخر حياتى التى أريدها . وإذا أراد أن يعرف شيئاً عن المال ، فسوف أجعله يسأل بدلاً من أساعده دون أن يطلب منى ذلك ، ولكنه لم يسأل مطلقاً . وبدلاً من مساعدته مالياً ، قررت أن أبقى على حبى لنقاط قوته وألا أتدخل فيما أعده من نقاط ضعفه . وعلى أية حال فإن الحب والاحترام أهم من المال بكثير .

اختبار الاستعداد الذهنى

عندما أنظر للماضى أجد أن أبى كان لديه خطة للأمان المالى من خلال الأمان الوظيفى ، والمشكلة هى أن خطته فشلت عندما ترشح للمنصب ضد رئيسه ، لقد فشل فى تطوير وتحديث خطته واستمر فى التخطيط للأمان ؛ ومن حسن الحظ أن حاجاته من الاستقرار المالى يضمنها له المعاش الذى يحصل عليه كمعلم متقاعد والضمان الاجتماعى ؛ ولولا هذا لكان فى وضع مالى بالغ السوء ، والحقيقة أنه خطط لحياة يتوفر بها الحد الأدنى من

أسباب العيش ، وهذا ما جناه فعلاً . أما أبى الغنى فقد خطط لعالم من الثراء والسعة ، وهذا ما حققه فعلاً .

إن كلا الأسلوبين فى الحياة يحتاج إلى التخطيط ، ومن المؤسف أن معظم الناس يخططون لعالم من عدم الكفاية ، رغم أنه هناك عالم متاح من الرخاء والوفرة ، وكل ما يتطلبه الأمر وضع خطة .

وها هى أسئلة اختبار الاستعداد الذهنى :

هل لديك خطة مالية مكتوبة تمكنك من أن تكون :

١. آمنا ؟ نعم ______ لا ______

٢. مستريحاً ؟ نعم ______ لا ______

٣. ثرياً ؟ نعم ______ لا ______

وتذكر أن الخطط الثلاثة هامة كلها ، ولكن الأمان والراحة يأتيان قبل الثراء رغم أنه قد يكون اختيارك الأول . والغرض هو أنه إذا أردت أن تكون غنياً فإنك تحتاج إلى الخطط الثلاثة ، وإذا أردت الراحة فإنك تحتاج إلى خطتين وإذا أردت الأمن ، فإنك تحتاج إلى خطة واحدة فقط ، وتذكر أن ٣٪ فقط من الأمريكيين أثرياء ، فالكثيرون يفشلون فى وضع أكثر من خطة ، كما أن كثيرين ليس لديهم أى نوع من الخطط المالية المكتوبة .

الفصل الحادى عشر
الدرس التاسع للمستثمر :

كل خطة لها ثمن

سألت أبى الغنى " ما الفارق بين الخطة التى أضعها لكى أكون غنياً والقيم الأساسية الأخرى ؟ "

استدار أبى الغنى نحو لوحته وكتب عليها هذه الكلمات

١. أن تكون آمناً
٢. أن تكون مستريحاً
٣. أن تكون ثرياً

ثم سألنى " هل تعلم الفرق بين الغنى والأمان والراحة ؟ "

أجبته " هذا ما أسأل عنه "

قال " الاختلاف يكمن فى الثمن فهناك فارق شاسع بين الخطة المالية لأن تكون غنياً والخطط الأخرى "

سألته " هل تعنى أن الاستثمار فى خطة مالية للأثرياء يكلف مالاً أكثر ؟ "

أجابنى : " يبدو الأمر لكثير من الناس أن السعر يحسب بالمال ، ولكن إذا أمعنت النظر سوف تجد أن ثمن الشىء لا يقاس بالمال ، ولكن يقاس فعلياً بالوقت ، وإذا وازنت بين الوقت والمال كأصول ستجد أن الوقت هو الشىء الأثمن ؟ "

علت وجهى علامة استفهام وأنا أحاول فك طلاسم ما يقوله أبى الغنى " ما الذى تعنيه بأن الثمن يقاس بالوقت ؟ أعطنى مثالاً "

قال : " حسناً ، إذا أردت الانتقال من لوس أنجلوس إلى نيويورك ، فبكم ستكون تذكرة الحافلة ؟ "

أجبته : " لا أعرف ، ربما مائة دولار ، إننى لم أشترها من قبل "

قال : " ولا أنا ، ولكن كم ستكون التذكرة لو كانت بالطائرة ؟ "

أجبته : " لا أعرف تحديداً ، ولكن أعتقد أنها ستكون فى حدود ٥٠٠ دولار "

قال " يكفى هذا ، دعنى أسألك الآن لماذا هذا الاختلاف فى السعر مع أنك تقطع نفس المسافة ، لماذا تدفع أكثر للطائرة ؟ "

فقلت وقد فهمت ما يرمى إليه أبى الغنى : " آه ، لقد فهمت ، إننى أدفع أكثر للطائرة لأننى بذلك أوفر الوقت " .

قال : " فكر فى الأمر على أساس أنك تشترى الوقت أكثر من أنك توفره ، وعندما تدرك كم هو ثمين فعندها يمكن أن تصبح ثرياً "

جلست أفكر بعمق وأنا لم أدرك مغزى عبارته الأخيرة بعد ... إلا أننى كنت أعرف أن ذلك الأمر مهم بالنسبة له ، أردت أن أتكلم ولكننى لم أدر ماذا أقول ، كنت أدرك جيداً قبل هذا أن الوقت ثمين ، ولكننى لم أفكر فيه كشىء له ثمن ، وكانت فكرة شراء الوقت بدلاً من توفيره أساسية ومحورية لأبى الغنى ، ولكنها لم تكن على نفس القدر من الأهمية بالنسبة لى .

وأخيراً كسر أبى الغنى هذا الصمت وقد شعر بصراع ذهنى يدور برأسى عندما قال : " أراهن أن أسرتك تستخدم كلمة " يوفر " و " توفير " كثيراً ، وأن والدتك تقول إنها ستذهب للتسوق وستحاول أن توفر بعض المال ، وأن والدك يرى أن ما وفرته من أموال هو المهم "

أجبته : " نعم ، فماذا يعنى هذا إذن ؟ "

قال : " إنهم قد يعملون بجد للتوفير ولكنهم يهدرون الكثير من الوقت ، وقد رأيت كثيراً من المتسوقين فى محلات الخضراوات وهم يضيعون الساعات

لتوفير القليل من الدولارات ، وقد يوفرون المال ولكنهم يضيعون الكثير من الوقت "

سألته " ولكن أليس التوفير هاماً ، ألا يمكن أن أحقق الثراء بالتوفير ؟ "

قال أبي الغني " أنا لا أقول إن التوفير ليس هاماً ، وقد تصبح غنياً بالتوفير ، كل ما أقوله هو أن الثمن يقاس بالوقت "

وعادت علامات التعجب إلى وجهي وأنا أحاول فهم ما يقوله .

قال : " انظر ، قد تحقق الثراء بالتوفير وقد تحقق الثراء باستخدام الأشياء الرخيصة ولكن هذا يستغرق وقتاً طويلاً كما هو الحال عندما تسافر من لوس أنجلوس إلى نيويورك بالحافلة لتوفر بعض المال ، ورغم ذلك فإن السعر الحقيقي يقاس بالوقت ؛ فالطائرة تستغرق خمس ساعات في مقابل ٥٠٠ دولار وقد يستغرق الأمر خمسة أيام للسفر بالحافلة في مقابل ١٠٠ دولار ، والفقراء يقيسون بالمال والأغنياء يقيسون بالوقت ، ولهذا فإن معظم الفقراء يستقلون الحافلة "

قلت : " لأنهم يملكون أوقاتاً أكثر من المال ، ولهذا فإنهم يستقلون الحافلة "

قال أبي الغني وهو يهز رأسه معبراً عن عدم سعادته بما وصل إليه نقاشنا : " هذا جزء فقط "

سألته " هل هذا لأنهم يقدرون المال أكثر من الوقت ؟ "

قال : " لقد اقتربت ، لقد لاحظت أنه كلما كان المال محدوداً لدى المرء ، ازداد تعلقه به ، وقد قابلت كثيراً من الفقراء يمتلكون الكثير من المال "

سألته " فقراء ويمتلكون الكثير من المال ؟ "

قال " نعم ، إنهم يمتلكون الكثير من الأموال لأنهم يتعلقون بالمال وكأن له مفعول السحر ، إنهم يملكون الكثير من المال ولكنهم فقراء تماماً كمن لا يملك مالاً "

قلت : " إذن الفقراء يتمسكون عادة بالمال أكثر من الأغنياء "

قال : " أنا أفكر في المال كوسيلة للتبادل ، ولكن المال في حد ذاته قليل القيمة ، وبمجرد أن أحصل على المال ، أريد أن أستبدل به شيئاً ذا قيمة ، والمثير للسخرية هو أن من يتمسكون بالأموال ينفقونها على أشياء غير ذات قيمة وهذا هو سبب فقرهم ، فهم يقولون إن كل شيء آمن مادام المال في

البنك ، وعندما ينفقون أموالهم التى وفروها بصعوبة فإنهم يبددونها فيما لا طائل من ورائه "

قلت : " إنهم يقدرون المال أكثر منك "

قال " نعم ، في الكثير من الأحوال ، نجد أن الطبقة المتوسطة والفقيرة تعاني ضنك العيش لأنها تعول على المال كثيراً وتوليه أهمية كبيرة ، ولذا فإنهم يتمسكون به ويعملون بجد لادخاره ولا يتسوقون إلا أيام التخفيضات ويفعلون كل ما في وسعهم لتوفير أقصى ما يمكنهم ، والكثير من هؤلاء الناس يحاولون تحقيق الثراء بالحرص على التوفير ، وفى نهاية اليوم ، قد يكون لديك الكثير من المال ولكنك لازلت فقيراً "

قلت " أنا لا أفهم ، إنك تتحدث عن القيم التى زرعها أبى وأمى داخلى وعن الطريقة التى أفكر بها ، إننى لا أتقاضى أجراً كبيراً فى الجيش ولذا أجد نفسى بالفطرة مدفوعاً لأن أفكر بهذا الشكل "

قال أبى الغنى " أنا أتفهم ذلك ، ولكن الإسراف والتقتير لهما موضوع آخر ، ولكننا اليوم نتحدث عن الفرق بين الخطة لأن تكون غنياً والخطتين الأخريين "

قلت ثانية " فالفرق إذن فى الثمن "

قال : " نعم ، وكثير من الناس يعتقدون أن الثمن يقدر بالمال "

أضفت : " وأنت تقول أن الثمن يقدر بالوقت لأن الوقت أكثر أهمية من المال "

قال : " الكثير من الناس يريدون تحقيق الثراء والاستثمار فيما يستثمرون فيه ولكنهم لا يستثمرون أوقاتهم ، ولهذا فإن ٣٪ فقط من الأمريكيين يحققون الثراء وواحد من هذه الثلاثة جاءه هذا المال عن طريق الإرث "

أعاد أبى الغنى كتابة القيم المحورية التى كنا نناقشها على المذكرة القانونية الخاصة به

١. أن أكون آمناً
٢. أن أكون مستريحاً
٣. أن أكون ثرياً

وقال : " يمكنك أن تستشير حتى تصبح آمناً ومستريحاً باستخدام خطة أو نظام آلى ، وأنا أحبذ هذا لمعظم الناس ، ما عليك إلا أن تعمل وتحول أموالك إلى مديرين ماليين أو مؤسسات تستثمر على المدى الطويل ، ومن يستثمرون بهذا الشكل يكونون عادة أنجح ممن يعتقدون أنهم سيكونون أبطال البورصة ؛ فاتباع برنامج ثابت لاستثمار المال وفقاً لخطة معينة هو أفضل وسيلة للاستثمار لمعظم الناس"

قلت " ولكن إذا أردت أن أصبح ثرياً ، فعلىَّ أن أستثمر فى شىء أكثر قيمة من المال ، ألا وهو الوقت ، فهل هذا هو مقصودك من هذا الدرس ؟ "

قال " أردت أن أتأكد أنك قد فهمتنى ، أرأيت أن معظم هؤلاء الذين يريدون تحقيق الثراء لا يستثمرون فى الوقت ؛ بل إنهم يعملون وفق النصائح الذهبية والخطط السريعة للثراء ، أو أنهم يبدأون عملاً ما ثم يتحولون عنه سريعاً إلى غيره بدون أن يكون لديهم المهارات الأساسية لهذا العمل ، ثم نتعجب من فشل نسبة ٩٥٪ من الأعمال والمشروعات الصغيرة خلال الخمسة أو العشرة أعوام الأولى "

قلت : " إنهم فى عجلة من أمرهم حتى إنهم فى النهاية يخسرون الوقت والمال ، ويريدون أن يفعلوا ما يحلو لهم ، بدلاً من أن يستثمروا بعد دراسة محددة "

كرر أبى الغنى العبارة قائلاً " أو أن يتبعوا خطة بسيطة طويلة الأمد ، ألا ترى أن أى إنسان فى العالم الغربى يمكن أن يصبح مليونيراً إذا اتبع خطة طويلة الأمد ، ولكن أعود وأقول إن معظم الناس لا يرغبون فى استثمار الوقت ، إنهم يريدون الثراء فى التو واللحظة "

قلت وقد بدأت فى استيعاب وجهة نظر أبى الغنى تماماً " وبدلاً من ذلك فإنهم يقولون " إن الاستثمار ينطوى على مخاطر " ، أو " ليس لدى الوقت لتعلم الاستثمار " ، أو " أنا مشغول جداً بالعمل وعلىَّ ديون أريد سدادها " "

أومأ أبى الغنى برأسه قائلاً " وهذه الأفكار أو الأعذار الشائعة هى التى تجعل قلة محدودة من الناس تحقق ثراء طائلاً فى عالم ملىء بالمال وهذه الأفكار والكلمات هى التى تفسر لنا الحاجة وعدم الكفاية التى يعانيها ٩٠٪ من الناس ، إن أفكارهم عن المال والاستثمار هى التى سببت مشاكلهم المالية ، بينما كل ما عليهم فعله هو تغيير بعض الكلمات والأفكار وسوف يتغير عالمهم

المال كالسحر ، ولكن معظم الناس ينشغلون بالعمل وليس لديهم وقت ، وكثير من الناس يقول " أنا لست مهتماً بتعلم الاستثمار ، إنه موضوع لا يشغلنى " ، ولا يشعرون أنهم بهذا القول يصبحون عبيداً للمال يعملون له ويجعلونه يتحكم فى أفعالهم وتصرفاتهم كيفما شاء ؛ حيث يضطرون للعيش فى إطار إمكاناتهم المحدودة ، بدلاً من الاستثمار حتى ولو لفترة قصيرة تبعاً لخطة معينة ويجعلون المال يعمل من أجلهم "

قلت : " إذن الوقت أثمن من المال " .

قال : " هذا صحيح بالنسبة لى ، فإذا أردت أن تتحرك إلى مستوى الثراء فى الاستثمار ، فعليك أن تستثمر وقتاً أكبر على المستويين الآخرين ، إن معظم الناس يبتغون هدف الأمان والراحة لأنهم ليس لديهم رغبة جادة فى استثمار الوقت ، وهذا قرار شخصى نحتاج كلنا إلى أن نتخذه ، وعلى الأقل أن يكون لدى الشخص خطة للأمان والراحة ، ولا شىء أخطر من شخص يعيش بدون هاتين الخطتين الأساسيتين ثم يركز على أن يصبح ثرياً . ورغم أن قلة ينجحون فى هذا ، إلا أن الأغلبية لا تنجح ، ويمكن أن تراهم فى سنوات لاحقة من حياتهم وقد أفلسوا وهم يتحدثون عن الصفقات التى كانوا على وشك إتمامها أو المال الذى كانوا يمتلكونه يوماً ما ، وفى نهاية حياتهم ، لا تجد لديهم مالاً ولا وقتاً "

قلت " إذن فقد حان الوقت لأن نستثمر فى الوقت خاصة إذا أردت أن أستثمر على مستوى الأثرياء " ، قلت هذا وأنا أرتجف أمام فكرة كونى رجلاً عجوزًا عاجزًا أصابه الإفلاس ويهذى بالصفقات التى كاد أن يتمها ، وقد رأيت هذا النوع من المستثمرين ، وكان من الصعب علىَّ أن أرى هؤلاء الذين أصبحوا لا يملكون مالاً ولا وقتاً

اختبار الاستعداد الذهنى

الاستثمار على مستوى الأمان والراحة لابد أن يكون آلياً أو مقنناً بأفضل شكل . إن الأمر لا يتطلب ذكاء خارقاً . كل ما عليك فعله هو أن تعهد بأموالك إلى مدير متخصص ذى سمعة طيبة وما عليه إلا أن يتبع خطتك ، وإذا بدأت مبكراً وإذا حالفك الحظ فسوف تجد الذهب فى نهاية الطريق . لابد أن يكون الاستثمار بهذه البساطة على هذين المستويين .

واعلم أنه ليس هناك شيء فى الحياة خال من المخاطر ، وهناك أشياء تكون نسبة المخاطرة فيها منخفضة ، وهذا ما ينطبق على الاستثمار ، فإذا كنت لا تشعر بالثقة فى تقلبات عالم المال أو لا تثق فى الصناعة والناس ، فعليك إجراء أبحاث أكثر وأكثر .

ومن المهم أن تكون صادقاً تجاه مشاعرك وفطرتك ولكن لا تدعهما يقلبان حياتك رأساً على عقب ، ولهذا فإذا لم تستطع أن تتخلص من عصبيتك هذه فعليك أن تستثمر بحرص بالغ وتذكر دائماً الثمن : كلما كان الاستثمار آمناً ، استغرقت وقتاً أطول حتى يظهر عائده المالى ؛ فهناك دوماً ثمن ، وكما يقولون " ليس هناك شيء اسمه غداء مجانى " ، لكل شيء ثمن ، وفى عالم الاستثمار ، يقاس هذا الثمن بالوقت والمال .

وبمجرد أن تكون خططك الاستثمارية التى تحقق لك الأمان والراحة جاهزة ومعدة للعمل ، فسوف تكون جاهزاً ساعتها لأن تستفيد من النصائح الذهبية عن الأسهم التى سمعتها من صديقك . إن التفكير فى عالم المال ممتع ، ولكن لابد أن يكون ذلك على محمل الجد ، وهناك الكثير من الناس فى الأسواق ممن يسمون أنفسهم مستثمرين وما هم إلا مدمنون للمقامرة .

وعندما يسألنى الناس " ما الأسهم التى تستثمر فيها ؟ " ، أقول لهم " أنا لا أختار الأسهم ولكن المديرين الماليين المتخصصين يقومون بذلك عنى "

وغالباً ما يكون الرد : " كنت أعتقد أنك مستثمر محترف "

فأعقب قائلاً : " أنا كذلك فعلاً ، ولكننى لا أستثمر بالأسلوب الذى يسلكه الكثير من الناس ، ولكننى أستثمر بالأسلوب الذى علمنى إياه أبى الغنى "

إننى أستثمر شخصياً وبنشاط على مستوى استثمار الأثرياء ، وقليل هم من يصلون فى لعبة الاستثمار إلى هذا المستوى . ويتناول باقى الكتاب هذا المستوى من الاستثمار الذى لقننى إياه أبى الغنى ، وهى طريقة لا تصلح للجميع ، خاصة إذا لم تكن لديك مستويات الراحة والأمان المناسبة فى مكانها المناسب .

وها هى أسئلة اختبار الاستعداد الذهنى :

١. هل أنت عليٍ استعداد لوضع خطة استثمار تغطى احتياجاتك المالية فى أن تكون آمناً ومستريحاً ؟

نعم ______ لا ______

٢. هل أنت على استعداد لاستثمار الوقت فى تعلم الاستثمار على مستوى الأثرياء مثل أبى الغنى ؟

نعم ______ لا ______

إذا لم تكن واثقاً من الإجابة وتريد أن تعرف ما هو مستوى الالتزام الاستثمارى المطلوب ، فإن بقية الكتاب ستكون مليئة بما يدلك على متطلبات هذا المستوى .

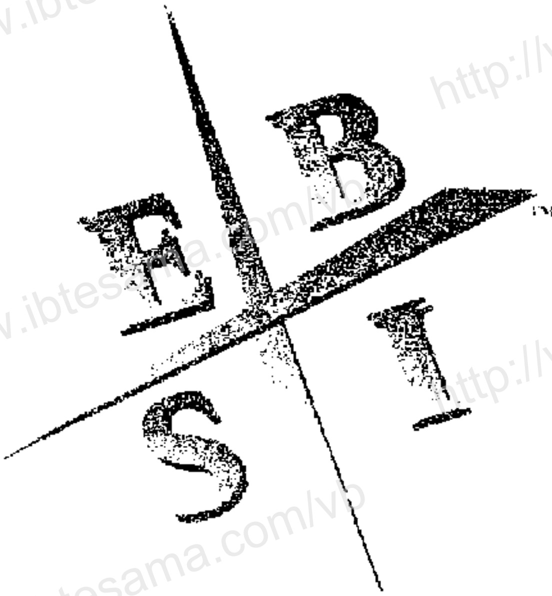
الفصل الثانى عشر

الدرس العاشر للمستثمر :

لماذا لا ينطوى الاستثمار على مخاطرة ؟

يقول الناس إن الاستثمار ينطوى على مخاطرة لأسباب ثلاثة وهى

١. أنهم لم يتدربوا على أن يكونوا مستثمرين ، وإذا قرأت خاتمة كتاب " النموذج الرباعي للتدفقات النقدية " ، والذى نشر فى إطار سلسلة " الأب الغنى والأب الفقير " ، سوف تجد أن معظم الناس يذهبون إلى المدرسة للتدريب على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى بدلاً من الجانب الأيمن .



٢. ثانياً : يفتقر معظم المستثمرين إلى التحكم والإدارة ، وقد كان أبى الغنى يستخدم هذا المثال دوماً حيث يقول : " إن مجرد قيادة السيارة عمل فيه مخاطرة ، ولكن القيادة وقد وقعت يديك عن عجلة القيادة هى المخاطرة الحقيقية " ، ثم يضيف : " وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار ، فإن معظم الناس يعملون تماماً كمن رفع يديه عن عجلة القيادة " ، وقد عالج هذا الكتاب فى المرحلة الأولى تحكمك فى نفسك قبل أن تبدأ الاستثمار . وإذا لم يكن لديك خطة وقليل من النظام وتصميم على هدفك فإن كل ضوابط الاستثمار الأخرى لن تعنى الكثير ، وسوف يعالج الكتاب لاحقاً ضوابط المستثمر العشرة .

٣. ثالثاً : يقول معظم الناس إن الاستثمار ينطوى على مخاطر لأن معظم الناس يستثمرون بالاعتماد على مصادر خارجية بدلاً من الاعتماد على مصادر داخلية ، ونحن جميعاً نعرف أننا إذا أردنا صفقة حقيقية فلابد أن نعتمد على مصادر داخلية ، وكثيراً ما تسمع شخصاً يقول : " إننى أعرف صديقاً فى هذا الأمر " ، أياً كان هذا الأمر ، الذى قد يكون شراء سيارة أو تذاكر مباراة أو رداءً جديداً ، وعالم الاستثمار لا يختلف كثيراً عن ذلك ؛ وكما يقول " جوردن جيو " ــ الشخصية الشريرة التى لعبها " مايكل دوجلاس " فى فيلم " وول ستريت " : " إذا لم تكن لك مصادرك الداخلية فأنت خارج اللعبة " .

وسوف نناقش العلاقة بين الفرق بين الاعتماد على المصادر الداخلية والخارجية لاحقاً ، والجدير بالذكر هو أن من يستثمر على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى يستثمر غالباً من الخارج في حين أن من يستثمر على الجانب الأيمن يستثمر من الداخل والخارج أيضاً .

ملحوظة هامة

مع تقدم الكتاب سوف يتم دحض الكثير من الآراء الشائعة ومنها الاستثمار الداخلى ، وفى واقعنا استثمار داخلى قانونى واستثمار داخلى غير قانونى ، وهذا فرق هام ، والناس يهتمون بالاستثمار الداخلى غير القانونى ، ولكن هناك استثمار قانونى داخلى لا ينتبه له الناس وهذا هو النوع الذى أتحدث عنه .

والسؤال الحقيقى فى الاستثمار من الداخل هو " إلى أى مدى أنت قريب من الداخل ؟ "

خطة أبى الغنى

عندما وضع أبى الغنى القيم المالية الثلاثة وهى

١. أن تكون آمناً
٢. أن تكون مستريحاً
٣. أن تكون ثرياً

قال لى " من المناسب تماماً أن تستثمر من الخارج إذا كنت تستثمر على مستوى الأمان والراحة ، ولهذا فإن من الأفضل أن تعهد بمالك إلى متخصص يكون أقرب منك إلى الداخل ، ولكن إذا أردت أن تكون ثرياً لابد أن تكون أقرب إلى الداخل من هذا المتخصص الذى تعهد إليه بمالك " .

وقد كان هذا الأمر هو لب خطة أبى الغنى ، وهذا هو ما فعله حتى أصبح على مثل هذا القدر من الثراء ، وقد كنت أحتاج لاتباع هذه الخطة إلى التعليم والخبرات المتوفرة على الجانب الأيمن من النموذج الرباعى وليس الأيسر ، وقد احتجت إلى وقت أكثر من المستثمر العادى لأتمكن من ذلك ، وهذا هو ما يتناوله باقى الكتاب ؛ حيث إنه يصف لنا كيف نتحرك من الخارج إلى الداخل .

قبل أن تتخذ القرار

أعرف أن الكثير من الناس لا يريدون استثمار الكثير من الوقت فى موضوع الاستثمار لمجرد أن يكونوا بالداخل . ولكن قبل أن تقرر ، وقبل الخوض فى الحديث عن خطة أبى الغنى بشكل أكثر تفصيلاً ، سوف أعرض لك رؤية عامة مبسطة عن موضوع الاستثمار ، وكلى أمل بعد فراغك من قراءة الفصول التالية أن تتعلم أساليب جديدة للحد من مخاطر الاستثمار وتصبح مستثمراً ناجحاً ، حتى إذا لم ترغب فى أن تكون مستثمراً من الداخل ، وكما قلت سابقاً ، فإن الاستثمار موضوع شخصى جداً وأنا أحترم هذه الحقيقة بشكل كامل ، وأعلم أن الكثير من الناس لا يريدون تكريس الأوقات لموضوع الاستثمار كما أفعل أنا مع أبى الغنى .

وقبل أن ندخل فى خطة أبى الغنى التعليمية وحتى تكون مستثمراً على مستوى الأثرياء ، عليك قراءة الفصول التالية عن خطة أبى الغنى للاستثمار .

اختبار الاستعداد الذهنى

يتشابه الاستثمار فى الكثير من النواحى مع احتراف الألعاب الرياضية ، وعلى سبيل المثال دعنا نتأمل لعبة كرة القدم ، ففى المباريات الهامة نجد أن العالم كله يشاهدها ، فنجد فى الملعب اللاعبين والجمهور وقواد المشجعين وسماسرة اللاعبين والمعلقين وحتى الجماهير التى تتابعهم من المنزل .

واليوم فإن عالم الاستثمار يبدو كعالم كرة القدم للمحترفين ، ولديك نفس الهيكل من الشخصيات ، مثل المعلقين الذين يصفون كل ما يحدث فى الملعب بدقة ، وهناك الجماهير العاشقة التى تشترى الأسهم بدلاً من التذاكر وتشجع فريقها المفضل ، وهناك أيضاً قواد التصفيق والتشجيع الذين يخبرونك لماذا ارتفعت أسعار هذا السهم ، وإذا أصاب السوق ركود فإنهم يحاولون أن يأملوك فى ارتفاع السعر سريعاً ، وفى مقابل مسجلى النقاط هناك السماسرة الذين يطلعونك على أخبار الأسهم بالهاتف . وبدلاً من قراءة صفحة أخبار الرياضة فإنك تقرأ صفحة أخبار المال . وحتى من يبيعون تذاكر المباريات بالخارج بسعر أعلى لمن تأخروا يوجد لهم نظير فى

عالم المال وهم من يبيعون معلومات مالية لمن يريد أن يقترب من اللعبة بالداخل ، وهناك العارضون المتحمسون الذين يروجون لصفقاتهم ، وهناك أيضاً من يمسح المكان بعد أن ينتهى هذا اليوم التجارى ، وبالطبع لدينا المشاهدون فى المنزل .

وما لا يراه معظم الناس سواء فى عالم الرياضة والاستثمار هو ما يحدث خلف الكواليس ، وهذا هو الفيصل فى كلا اللعبتين ، وقد ترى مالك الفريق أحياناً أو رئيس الشركة ولكن الأمر الأهم هنا ليس مجرد الرؤية ، وكما يقول أبى الغنى " اللعبة الحقيقية هى الأعمال التى تتم فى الكواليس فهى التى تصنع الأموال بغض النظر عمن يربح اللعبة أو كيف يكون حال السوق من انخفاض أو ارتفاع . وهذه الأعمال هى التى تبيع تذاكر اللعبة ولا تشتريها ، وهذه هى لعبة الاستثمار التى علمنى إياها أبى الغنى والتى يتناولها باقى الكتاب ، ولعبة الاستثمار هذه هى التى توجد لنا أغنى أغنياء العالم .

وها هى أسئلة الاستعداد الذهنى :

١. هل أنت على استعداد لأن تبدأ فى التحكم فى ذاتك ؟

نعم ______ لا ______

٢. هل أنت على استعداد لأن تستثمر الوقت فى اكتساب التعليم والخبرة لأن تصبح مستثمراً ناجحاً من الداخل بناءً على ما عرفته حتى الآن ؟

نعم ______ لا ______

الفصل الثالث عشر

الدرس الحادى عشر للمستثمر :

على أى أطراف المائدة تريد الجلوس ؟

لماذا لا ينطوى الاستثمار على مخاطرة ؟

كان أبي الفقير كثيراً ما يقول : " اعمل بجد ووفر المال " .

أما أبي الغنى فكان يقول : " إن العمل بجد وتوفير المال أمر مهم إذا أردت أن تكون آمناً ومرتاحاً ، ولكن إذا أردت أن تكون ثرياً ، فلن يفى هذا بالغرض ، فقبل هذا لابد أن تعرف أن من يعملون بجد ويفرون المال هم غالباً من يقولون : " إن الاستثمار ينطوى على مخاطرة "

وهناك أسباب كثيرة جعلت أبي الغنى يؤكد لى ولـ " مايك " أن هذا ليس طريق تحقيق الثراء ، فقد كان يعلم أن العمل الجاد والتوفير يناسب العوام ولكن لا يناسب من يريد أن يكون ثرياً .

وهناك ثلاثة أسباب جعلته يحبذ إيجاد خطة مختلفة لتحقيق الثراء وهى :

١. كان يقول : " إن من يعملون بجد ويوفرون مالاً يجدون صعوبة فى تحقيق الثراء لأنهم يدفعون ضرائب كبيرة من دخلهم ؛ فالحكومة تأخذ من أمثال

هؤلاء ضرائب عندما يدخرون مالاً وعندما ينفقونه وعندما يموتون ، وإذا أردت أن تكون ثرياً ، فإنك سوف تحتاج إلى تخطيط مالى معقد يتجاوز مجرد العمل الدءوب والتوفير " .

ويضيف : " لكى توفر ألف دولار ، فلابد أن تكون الحكومة قد حصلت على حقها منها فى شكل ضرائب ، بمعنى أنه حتى توفر ١٠٠٠ دولار فإن ذلك يكلفك أصلاً ١٣٠٠ دولار ، وحتى هذا الألف دولار يتآكل بفعل التضخم ، وبالتالى فإن قيمة هذا الألف دولار تقل سنوياً ، وحتى نسبة العائد الضئيلة التى تحصل عليها يؤثر عليها التضخم والضرائب ، وإذا اعتبرنا مثلاً أن نسبة الفائدة البنكية هى ٥٪ فى حين أن نسبة التضخم هى ٤٪ والضرائب ٣٠٪ من العائد ، فإن النتيجة الصافية هى أنك تخسر مالاً ، ولهذا السبب كان أبى الغنى يرى أن العمل الدءوب والتوفير ليس طريق الثراء .

٢. السبب الثانى هو : " أن من يعملون بجد وتفان ويوفرون غالباً يعتقدون أن الاستثمار ينطوى على مخاطرة ؛ مما يجعلهم يتجنبون تعلم أى شىء جديد "
٣. والسبب الثالث هو : " أن من يعتقدون فى العمل الدءوب والتوفير وخطر الاستثمار لا يستطيعون رؤية الوجه الآخر للعملة " .

وهذا الفصل يغطى بعض الأسباب التى تجعل الاستثمار لا ينطوى بالضرورة على مخاطرة .

وقد كان أبى الغنى يمتلك طريقة خاصة لتبسيط أشد الموضوعات تعقيداً حتى يفهمها كل الناس أو على الأقل مبادئ وأساسيات ما يتحدث عنه ، وقد استعرضت فى كتابى " **الأب الغنى والأب الفقير** " جداول قوائم الدخل وبيانات الميزانية التى أستخدمها فى تعليم أساسيات المحاسبة والثقافة المالية . وقد استعرضت فى كتابى " **النموذج الرباعى للتدفقات النقدية** " هذا الجدول الذى يشرح الفروق التعليمية والنفسية بين من يشغلون الخانات الأربع ، ولكى أفهم الاستثمار كنت أحتاج أولاً أن أفهم بشكل كامل الدروس التى يقدمها هذان الكتابان .

وعندما كان عمرى بين الثانية عشرة والخامسة عشرة كان أبى الغنى يجلسنى بجانبه وهو يعقد مقابلات مع أناس يتقدمون لشغل وظائف وكان ذلك

دوماً في الساعة الرابعة والنصف ، فكنت أجلس على كرسي بجوار أبي الغني خلف منضدة خشبية ذات لون بني ، والمتقدمون يدخلون واحداً تلو الآخر فيجلسون على كرسي منفرد .

رأيت شباباً يطلبون وظائف لا يتعدى دخلها دولارًا في الساعة مع مزايا محدودة ، ورغم أنني كنت صغيراً ، إلا أنني كنت أعلم أنه من الصعب بناء أسرة بهذا الدخل الذي لا يزيد عن ٨ دولارات في اليوم ، ومن باب أولى تحقيق الثراء ، بل إنني رأيت حاصلين على درجات جامعية وبعضهم حاصل على درجة الدكتوراه وهم يطلبون العمل في وظائف إدارية وفنية يقل دخلها عن ٥٠٠ دولار شهرياً .

وبعد فترة اعتدت هذا الأمر وزالت دهشتي ، ولم يكن أبي الغني يحدثني قبل أو أثناء أو بعد هذه المقابلات ، وعندما وصلت إلى سن الخامسة عشرة وأصابني الملل من هذه الجلسة ، سألته " لماذا تجعلني أجلس بجوارك وأشاهد من يطلبون الوظائف ؟ إنني لا أستفيد من ذلك مطلقاً ، وقد أصابني الملل من ذلك . كما أنه من المؤلم أن أرى هؤلاء الناس في مثل هذه الحاجة الشديدة للعمل والمال ، فبعض هؤلاء يكون اليأس واضحاً عليه وهم لا يستطيعون ترك وظائفهم الحالية حتى تتوفر لهم وظائف أفضل ، وأشك في أن أحدهم يستطيع أن يواصل حياته إذا انقطع عن عمله ثلاثة أشهر ، ومنهم من هم أكبر منك سناً ولكنهم لا يملكون المال ، ما الذي حدث لهم ؟ ولماذا تريدني أن أراهم ؟ إنني أشعر بالحرج كلما حدث هذا الأمر ، وليس اعتراضي هنا على طلبهم العمل ، ولكنه على هذا الشعور باليأس والحرص الشديد على المال الذي أراه في عيونهم وهو ما يؤرق مضجعي "

بدا أبي الغني صامتاً وهو يجمع شتات أفكاره وقال : " كنت أنتظر منك هذا السؤال ، إن هذا الأمر يجرحني أنا أيضاً ولكنني أردت أن تراه قبل أن تكبر " ، ثم أخذ ورقة ورسم النموذج الرباعي للتدفقات النقدية .

وقال : " أنت على وشك بدء دراستك في المدرسة الثانوية وقريباً سوف يكون لزاماً عليك اتخاذ قرارات هامة بشأن ما ستفعله عندما تكبر ، إذا لم تكن قد اتخذتها بالفعل ، وأنا أعلم أن والدك يشجعك على الذهاب إلى الجامعة حتى تحصل على وظيفة ذات مراتب مرتفع ، وإذا استمعت إلى نصيحته فسوف تكون سائراً في هذا الاتجاه " ، ثم رسم سهماً إلى خانة الموظف (E) والمهني (S) .



أما إذا استمعت لكلامى فسوف تكون دراستك بهدف التحول للجانب الآخر ثم رسم سهماً إلى خانتى رجل الأعمال (B) والمستثمر (I) .



قلت : " لقد أوضحت لى ذلك ، وقلته مراراً فلماذا الإعادة ؟ " .

قال : " لأنك لو استمعت إلى كلام والدك فسوف تجلس على هذا الكرسى المنفرد من الجانب الآخر من المنضدة ، أما إذا استمعت لى فسوف تجلس على الكرسى الخشبى على الجانب الآخر من المنضدة ، وهذا هو القرار الذى تتخذه

عن وعى أو غير وعى عندما تدخل المدرسة الثانوية ، وقد حرصت على أن تجلس بجوارى على المنضدة لأننى كنت أريدك أن تشعر بهذا الاختلاف فى وجهات النظر ، وأنا لا أقول أن هناك جانبًا أفضل من الآخر ، فكل له مزاياه وعيوبه ، ولا أريد منك الآن إلا أن تختار الجانب الذى تريد أن تجلس فيه لأن ما تدرسه من اليوم وصاعداً سوف يحدد الجانب الذى تجلس عليه من المنضدة "

بعد عشر سنوات

ذكرنى أبى الغنى بهذه المناقشة عام ١٩٧٣ قائلاً : " هل تذكر عندما سألتك على أى جوانب المائدة تريد أن تجلس ؟ "

أومأت برأسى قائلاً : " من كان يتوقع حينها أن أبى المدافع الذى لا تلين له قناة عن الأمان والاستقرار الوظيفى مدى الحياة سوف يجلس ثانية على الجانب الآخر من المائدة وهو فى سن الخمسين ، وقد أتيحت له كل الفرص وهو فى الأربعينيات من عمره ، ولكن تغير كل ذلك بعد عشرة أعوام "

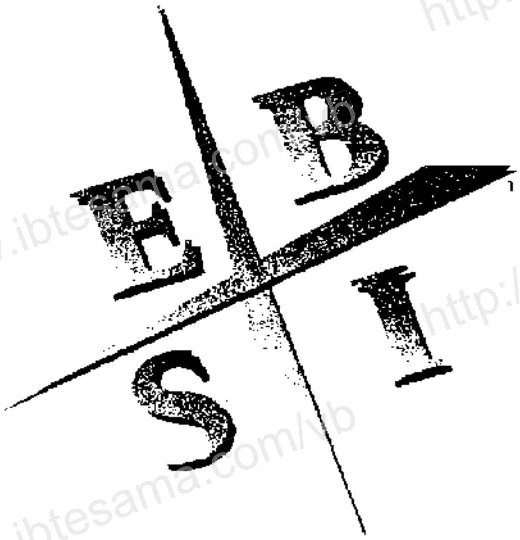
قال : " حسناً ، إن أباك رجل شجاع حقاً ، ولكنه للأسف لم يخطط لمثل هذا الحدث وها هو الآن يقع فى مشاكل مالية ووظيفية ، وسوف يزداد الأمر سوءاً إذا لم يسارع باتخاذ تغييرات سريعة وإذا استمر فى أفكاره البالية عن الأمان الوظيفى ، أخشى أن يبدد ما تبقى له من سنوات عمره ، وأنا لا أستطيع أن أساعده الآن ولكننى أستطيع أن أرشدك "

أجبته " إذن أنت تريد أن تقول لى على أى جوانب المائدة أريد أن أجلس ، وأن أختار بين وظيفة طيار أو أن أشق طريقى بنفسى "

قال : " ليس بالضرورة ، كل ما أريده هو أن أشير إلى نقطة هامة فى هذا الدرس "

سألته : وما هى ؟ "

ثم رسم النموذج الرباعي للتدفقات النقدية



وقال " كثير من الشباب يركزون على خانة واحدة فى هذا النموذج الرباعى ، وإذا سألت الأطفال : " ماذا تريد أن تصبح عندما تكبر ؟ " ، سوف تلاحظ أن معظم الأطفال سوف يجيبون بأشياء مثل : " ضابط " أو " طبيب " أو " مدرس " أو " ممثل "

أضفت : " تعنى أن معظم الأطفال يختارون الخانة اليسرى من النموذج الرباعى "

قال : " نعم ، وذلك فى حين أن خانة المستثمر لا تأتى فى التفكير إلا متأخراً ، هذا إذا فكر فيها أحد أصلاً ، والتفكير الوحيد الذى يرتبط بهذه الخانة يكون عندما يوصى الوالدان ابنهما بأن تكون الوظيفة ذات عوائد ممتازة وخطة تقاعد متميزة ، بمعنى أن تكون الشركة هى المسئولة عن حاجاته الاستثمارية ولكن هذه المفاهيم تتغير سريعاً " .

سألته : " ولماذا تقول إنها تتغير ؟ "

قال أبى الغنى : " لقد دخلنا إلى حقبة الاقتصاد العالمى ، ولابد للشركات المتنافسة أن تخفض التكاليف . ويعتبر تمويل تقاعد الموظفين وتعويضهم من أكثر ما يكلف هذه الشركات ، هل تنتبه إلى كلامى ؟ فى السنوات القليلة القادمة سوف تكون خطط التقاعد مسئولية يقع عبؤها على الموظف "

سألته : " هل تعنى أن على الأفراد من الآن وصاعداً أن يوفروا معاشهم الخاص بدلاً من الاعتماد على الحكومة أو الشركة ؟ "

قال " بالضبط ، والأمر أسوأ ما يكون للفقراء ، وهم أكثر من أشعر بالقلق عليهم ، ولهذا فإننى أذكرك باليوم الذى تجلس فيه على مائدة يجلس على الجانب الآخر منها أناس سندهم المالى الوحيد هو الوظيفة ، وعندما تصل إلى سنى سوف يكون تعاملك مع كبار السن الذين يعيشون بلا سند مالى أو صحى مشكلة كبيرة ، وسيكون من مهام جيلك حل هذه المعضلة التى ستظهر بشكل أوضح عام ٢٠١٠ "

سألته " وماذا يجب علىَّ فعله ؟ "

أجابنى " اجعل خانة المستثمر (I) هى أهم ما يشغلك قبل أى شىء ، اختر أن تكون مستثمراً عندما تكبر وأن يكون المال هو الذى يعمل من أجلك حتى لا تضطر للعمل إذا لم يكن لديك الرغبة فى ذلك أو إذا لم تستطع ، وأنت بالطبع لا تريد أن تكون مثل والدك الذى بلغ الخمسين وها هو يبدأ من الصفر ويحاول أن يحدد الخانة التى تدر عليه أكثر ربح ثم يكتشف أنه مقيد بخانة الموظف (E) ، ثم أضاف ملخصاً ما سبق : " وستحتاج إلى أن تعمل من كل الخانات ، كما أن قدرتك على الجلوس على طرفى المائدة ستسمح لك بأن ترى وجهى العملة "

الخانة الأهم

كان أبى الغنى يشرح لى أن أحد الفروق بين الأغنياء والفقراء تأتى مما يعلمه الآباء لأبنائهم ، فيقول " إن " مايك " يمتلك الآن ملفاً استثمارياً شخصياً بقيمة ٢٠٠٠٠٠ دولار وهو فى سن الخامسة عشرة ، أما أنت فلا تملك شيئاً ، كل ما تملكه هو فكرة الذهاب إلى المدرسة للحصول على وظيفة ؛ لأن هذا هو ما زرعه فيك أبوك "

لقد تعلم " مايك " كيف يصبح مستثمراً وهو لم يغادر المدرسة الثانوية بعد . ويضيف أبى الغنى " لم أحاول مطلقاً أن أؤثر عليه فيما يختاره ، كنت أريده أن يفعل ما يوافق اهتماماته ، حتى لو كان هذا يعنى ترك أعمالى ، وسواء اختار أن يكون ضابطاً أو سياسياً أو شاعراً ، كنت أريده أولاً أن يكون مستثمراً . وسوف تكون أثرى بكثير إذا تعلمت أن تكون مستثمراً ، بغض النظر عما تفعله لاكتساب المال "

وبعد سنوات طويلة وجدت كثيراً ممن أقابلهم من عائلات كبيرة وثرية يقولون نفس الشيء ، فالكثير من أصدقائي الأثرياء قالوا إن عائلاتهم قد بدأت لهم مشروعات استثمارية ، وهم مازالوا صغاراً ، وكانوا يوجهونهم حتى يصبحوا مستثمرين قبل تقرير نوع العمل الذى يريدون امتهانه .

اختبار الاستعداد الذهني

كانت قواعد التوظيف في العصر الصناعي تنص على أن الشركة تلتزم بعملك معها طوال الحياة ، كما أنها تتحمل حاجاتك الاستثمارية عندما تنتهي خدماتك ، وفى الثمانينيات كان متوسط فترة التقاعد قبل الموت سنة واحدة للرجال وسنتين للنساء ، بمعنى أن كل ما عليك هو أن تركز على خانة الموظف (E) لأن الشركة سوف تتعهد بخانة المستثمر (I) ، وقد كانت هذه رسالة مطمئنة خاصة لجيل والدى خاصة أنهم عاشوا سنوات الحرب العصيبة ، والكساد العظيم ، وقد كان لهذه الأحداث تأثير حاسم وكبير على مواقفهم النفسية وأولوياتهم المالية ، والكثير من الناس ما يزال يعيش بهذه العقلية بل إنهم يعلمون أولادهم نفس السلوك ، والكثير من الناس يعتقد أن منازلهم هى أصول مالية لهم وأنها تشكل أهم استثمار لهم ، وهذا الدرب من التفكير ينتمي إلى العصر الصناعى ، لأن هذا هو كل ما كان يحتاج الفرد أن يعرفه عن إدارة المال لأن الشركة أو اتحاد العمال والحكومة كانوا يتعهدون بباقي الأمور .

أما الآن فقد تغيرت القواعد فى عصر المعلومات اليوم ومعظمنا يحتاج إلى معرفة مالية تتسم بنوع أكبر من التعقيد ، فنحن نحتاج أن نعرف الفرق بين الأصول والخصوم ، كما أن متوسط الأعمار زاد بصورة واضحة بعد التقاعد مما يتطلب استقرارًا مالياً فى هذه السنوات ، وإذا كان منزلك يشكل لك أكبر استثمار فإنك فى مشكلة مالية ؛ لأن ملفك الاستثمارى يجب أن يكون أكبر من منزلك بكثير .

والخبر السار هنا هو أنه ينبغى أن تبدأ من خانة المستثمر لأن الحرية تأتى منها وهى التى تعلمك أن تكون إنساناً مسئولاً

أسئلة الاستعداد الذهنى

١. ما هى الخانة التى ستضعها على رأس أولوياتك ؟ الموظف (E) ، المهنى (S) ، رجل الأعمال (B) ، المستثمر (I) .

E___ S ___ B ___ I

٢. على أى أطراف المائدة تريد أن تجلس ؟

ودائماً ما أطرح السؤال الثانى دون إجابة لأننى قد لاحظت هذه الظاهرة : وهى أن شركة كبيرة ما قد تعلن عن تسريح آلاف من الموظفين مما يؤدى إلى ارتفاع أسهم الشركة ، وهذا مثال على طرفى المائدة ، وعندما يتحول شخص إلى الجانب الآخر من المائدة فإن نظرته للعالم أيضاً تتغير ، وعندما يتحرك الإنسان بين هذه الخانات وحتى لو كان ذلك عقلياً وشعورياً فإن أشكال ولاءه تتغير ، وأعتقد أن مثل هذا التحول ينتج عن التغير فى الأجيال والعصور ، كالتغير من أسلوب تفكير العصر الصناعى إلى أسلوب التفكير فى عصر المعلومات ، وهذا سيخلق تحديات كبيرة لرجال الأعمال مستقبلاً وكما يقولون " لقد بدأت القواعد فى التغير ! "

الفصل الرابع عشر

الدرس الثانى عشر للمستثمر :

قواعد الاستثمار الأساسية

انتابنى شعور باليأس يوماً ما وأنا أفكر فى تطوير وضعى المالى وكان أمامى أربعة شهور قبل أن أترك الخدمة العسكرية وأعود إلى العالم المدنى ، وقد توقفت عن كل محاولاتى للعمل كطيار وقررت الدخول إلى عالم الأعمال فى يونيو ١٩٧٤ حتى أرى إذا ما كنت أستطيع تحقيق ذاتى فى عالم رجال الأعمال ، ولم يكن ذلك بالقرار الصعب فى ضوء موافقة أبى الغنى على توجيهى ، ولكن الضغط الداخلى لكى أصبح ناجحًا مالياً كان يتصاعد ، وكان شعورى بالتأخر الشديد يزداد حدة عندما أقارن نفسى بـ " مايك " .

وخلال أحد الاجتماعات ، عبرت عن أفكارى ومخاوفى هذه لأبى الغنى وقلت له " لدى الآن الخطتان : الأولى لضمان الأمان المالى الأساسى ، والأخرى هى الخطة الاستثمارية التى تضمن لى الاستقرار المالى ؛ ولكن بمعدلات نجاح هذه الخطط إذا نجحت يبدو أننى لن أحقق الثراء مثلك أنت ومايك " .

ابتسم أبى الغنى وضحك ضحكات خافتة وقال : " الاستثمار ليس سباقاً ، وأنت لست فى منافسة مع أحد ، ومن يعيش بمنطق التنافس يتعرض فى حياته المالية لارتفاعات وانخفاضات ضخمة ، ولست هنا الآن لنتسابق ونرى من يصل أولاً ، كل ما تحتاج إليه لتكسب مالاً أكثر هو أن تركز على أن تكون

مستثمراً أفضل ، وإذا ركزت على تحسين خبرتك وتعليمك كمستثمر فسوف تكتسب ثروة عريضة ، وإذا كان كل ما تريده هو أن تحقق ثراء سريعًا أو تتعدى ما يمتلكه " مايك " فسوف تكون أنت الخاسر ، وليس هناك مانع من قليل من التنافس ، لكن اجعل الهدف الحقيقي من هذه العملية هو أن تصبح مستثمراً ذا تعليم أفضل ، وأى شيء سوى ذلك سيكون من باب الحماقة والمخاطرة " .

شعرت بارتياح نسبي وبدأت أدرك أنه بدلاً من أن أحاول جمع مال أكثر وتجشم مخاطر أكبر لابد أن أركز على المذاكرة بجد ، وقد كان هذا يعني لى الكثير لأنه يبدو أقل مخاطرة ويتكلف مالاً أقل وهو ما لم أكن أملكه حينئذ .

وبدأ أبي الغني يشرح لى الأسباب التي جعلته يبدأ من خانة المستثمر (I) قائلاً : " إذا كان هدف الأغنياء هو أن يجعلوا المال يعمل من أجلهم فليس هناك داع لأن تعمل ، ولماذا لا تبدأ من حيث تريد أن تنتهي ؟ " ، ثم شرح لى لماذا كان يشجعنا أنا و " مايك " على لعب الجولف ونحن في العاشرة : " إن الجولف لعبة يمكن أن تلعبها طوال حياتك ولكن كرة القدم لا تستطيع أن تلعبها إلا لسنوات محدودة ، فلماذا لا تبدأ باللعبة التي ستنتهي إليها حتماً ؟ "

وبالطبع لم أستمع له في ذلك ، فقد استمر " مايك " لعب الجولف بينما ذهبت أنا إلى ممارسة كرة السلة وكرة القدم والبيسبول . ولم أحترف أياً منها ولكنني كنت أحبها جميعاً وكنت أستمتع بممارستها .

وبعد خمسة عشر عاماً من بداية لعب الجولف والاستثمار أصبح " مايك " لاعباً رائعاً للجولف وأصبح صاحب ملف استثماري ضخم ، كما أن لديه خبرة سنوات طويلة في الاستثمار وهو ما لا يتوفر لى ، وها أنا الآن في سن الخامسة والعشرين وأنا أبدأ في تعلم أساسيات لعبة الجولف ولعبة الاستثمار ، وأنا أشير إلى هذه الملحوظة لأنه بغض النظر عن السن فإن تعلم أساسيات أى شيء خاصة في اللعبة أمر هام ، ومعظم الناس يتلقون دروساً في تعلم أساسيات لعبة الجولف ، ولكنهم للأسف لا يتعلمون الأساسيات البسيطة لاستثمار أموالهم التي حصلوها بصعوبة .

مبادئ وأسس الاستثمار

قال أبي الغني " بما أنه لديك الآن الخطتان ـ خطة الأمان والراحة

المالية - فسوف أشرح لك أسس الاستثمار " ، ثم بدأ يشرح لي أنه من الخطأ البدء بدون الخطتين ، حيث قال : " بعد أن يكون لديك هاتان الخطتان تستطيع أن تمارس التجربة والتعلم من استخدام مركبات الاستثمار المختلفة ، وهذا هو الذى دعاني لانتظارك لتأخذ وقتك فى وضع هاتين الخطتين قبل أن نواصل باقي الدروس "

القاعدة الأساسية الأولى

قال أبى الغنى : " القاعدة الأساسية الأولى من الاستثمار هى أن تعرف نوع الدخل الذى تعمل من أجله "

وقد كان يقول لى دوماً أنا وأخى " مايك " إن هناك ثلاثة أنواع للدخل

١. **الدخل المكتسب :** وهو الدخل الناتج عن وظيفة أو نوع ما من العمل . وأكثر الأشكال شيوعاً لهذا الدخل أن يكون نقداً ويفرض عليه أعلى الضرائب وهو أصعب دخل يمكن أن نبنى به ثروة ، وعندما تقول لطفلك " اسع للحصول على وظيفة جيدة " ، فإنك تحثه على أن يعمل من أجل دخل مكتسب .

٢. **دخل محافظ الاستثمار :** وهو الدخل الناتج عن الأصول الورقية مثل الأسهم والسندات والصناديق المشتركة وهو أكثر أشكال دخول الاستثمار شيوعاً ، وذلك ببساطة لأن الأصول المالية من السهل إدارتها والحفاظ عليها أكثر من أنواع الأصول الأخرى .

٣. **الدخل السلبى :** وهو الناتج عن العقارات ، وقد ينتج عن ملكية براءات الاختراع أو اتفاقيات الترخيص والاستغلال ، إلا أن الدخل من العقارات يشكل ٨٠٪ من الدخل السلبى ، وهناك مزايا ضريبية كثيرة للعقارات .

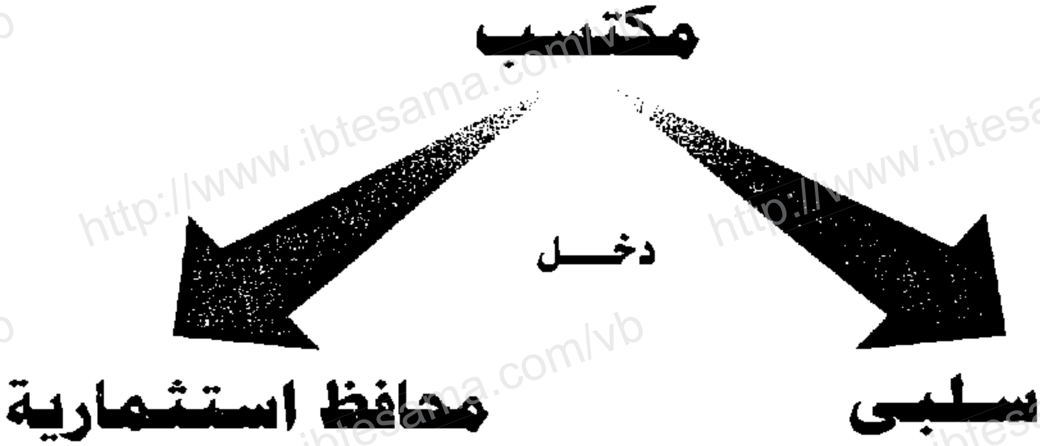
وقد كانت أحد المعارك الدائرة بين أبى الغنى وأبى الفقير حول ما يجب أن يقوله الوالدان للطفل ، وقد كان أبى الفقير يقول لى دوماً : " ذاكر بجد في المدرسة حتى تُحَصِّل درجات مرتفعة تضمن لك وظيفة جيدة وتصبح موظفاً جاداً " ، بينما كان أبى الغنى يسخر من هذا الأسلوب فى التفكير ويقول لى : " إن أباك رجل جاد فى العمل ولكنه لن يحقق ثراء إذا استمر فى التفكير بهذا النهج ، أما إذا استمعتم إلى كلامى فسوف تعملون بجد ليكون لكم دخل من

محافظ الاستثمار والدخل السلبى إذا أردتم أن تكونوا أثرياء ".

وساعتها لم أدرك فحوى ما يقوله كل منهما والفارق فى فلسفتهما ، ولكننى عندما وصلت إلى سن الخامسة والعشرين بدأ فهمي للأمور يتحسن ؛ فهذا أبى الفقير فهو يبدأ الآن من نقطة الصفر وهو فى الثانية والخمسين من عمره لأنه كان يركز فقط على الدخل المكتسب ، وأعتقد أن هذا هو ما يجب أن يفعله طوال حياته ، أما أبى الغنى فقد حقق هذا الثراء واستمتع بحياته لأن لديه الكثير من أنواع الدخول الثلاثة ، وقد علمت الآن نوع الدخل الذى سأسعى من أجله ولم يكن هو الدخل المكتسب .

القاعدة الأساسية الثانية

يقول أبى الغنى " القاعدة الأساسية الثانية للاستثمار هى تحويل الدخل المكتسب إلى دخل للمحافظ الاستثمارية أو دخل سلبى بأفضل شكل ممكن ثم رسم هذا الشكل .



ثم قال " وباختصار هذا هو كل المطلوب من المستثمر "

قلت " ولكن كيف أفعل ذلك ، كيف أحصل على المال إذا كنت لا أملكه أصلاً ؟ وماذا سيحدث إذا خسرت المال ؟ "

قال : " كيف ، كيف ، كيف ؟ إنك تبدو كطباخ هندى فى فيلم سينمائى قديم ! "

أجبته فقلت : " ولكنها أسئلة مشروعة "

قال " أعرف ذلك ، ولكننى أريدك الآن أن تفهم الأساسيات فقط ، وسوف نتناول الكيفية لاحقاً ، وحاول أن تنتبه للأفكار السلبية ، وأعلم أن

المخاطرة هى دوماً جزء من الاستثمار كما هو الأمر فى الحياة عموماً ، وشديدو السلبية يتجنبون المخاطرة ويحرمون أنفسهم بذلك من أغلب الفرص بسبب سلبيتهم وخوفهم من المخاطرة ، أفهمت ؟ "

أومأت برأسى قائلاً " لقد أدركت ما تقول وهو أن أبدأ بالأسس "

القاعدة الأساسية الثالثة

يقول أبى الغنى " القاعدة الأساسية الثالثة هى أن تحفظ دخلك المكتسب آمناً بشراء شىء آمن تأمل أن يساعد فى تحويل دخلك المكتسب إلى دخل سلبى أو دخل من محافظ الاستثمار

سألته " ما الذى تعنيه ؟ لقد اختلط علىَّ الأمر ، ما الذى حدث للأصول والخصوم ؟ "

قال " سؤال جيد ، وأنا أحاول الآن توسيع ثروتك اللفظية ، لقد حان الوقت لأن تتجاوز الفهم المبسط للأصول والخصوم ، وهو فهم لا يحققه الكثير من الناس ، ولكن النقطة التى أود التركيز عليها هنا هى أنه ليست كل أشكال الضمان والأمان أصولاً كما يعتقد كثير من الناس "

سألته " هل تعنى أن السهم أو العقار من أشكال الأمان ، ولكنه قد لا يكون من الأصول ؟ "

قال " هذا صحيح ، ورغم ذلك فإن كثيراً من المستثمرين العاديين لا يستطيعون التمييز بين أشكال الأمان والأصول ، وبعض الناس حتى بمن فيهم الكثير من المتخصصين لا يعرفون الفارق ، فهم يحسبون أى شكل من أشكال الأمان أصلاً "

سألته " وما الفارق إذن ؟ "

قال " وسائل الأمان هى شىء تأمل أن يحفظ مالك آمناً ، وعموماً فإن هذه الوسائل مفيدة بتشريعات حكومية ، ولهذا الغرض أنشئت المنظمة التى تراقب معظم الاستثمارات فى العالم والتى تسمى لجنة مراقبة عمليات البورصة (SEC) "

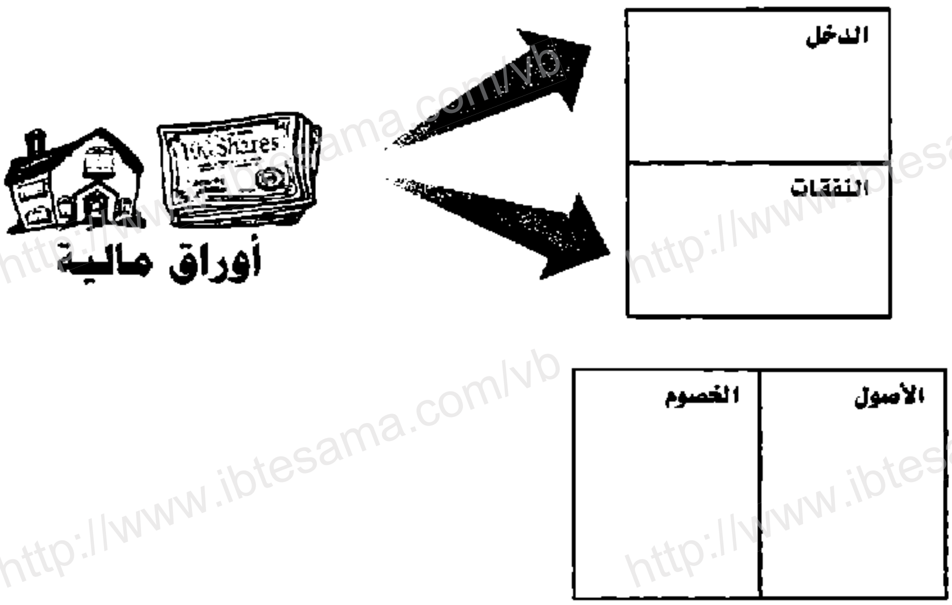
قلت " إذن الحكومة تعرف أن أشكال الأمان ليست بالضرورة أصولاً "

أومأ أبى الغنى وقال " كما أنها لم تسمَّ بلجنة أشكال الأمان والضمانات لأن الحكومة تعلم أن أقصى ما يمكن أن توفره هو مجموعة من القواعد الصارمة ثم تعمل جاهدة على الحفاظ على النظام بتفعيل هذه القواعد ، وهذا لا يضمن

لنا أن كل شخص يريد أشكال أمان يستطيع أن يصنع مالاً ، ولهذا فهي لا تسمي بالأصول ، إن التعريف الأساسي للأصول هو ما يضع ويضيف مالاً في جيبك أو في خانة الدخل على خلاف الخصوم التي تسحب ما في جيبك وتظهر في خانة النفقات ، إنه أمر بديهي "

أومأت برأسي وقد استوعبت الأمر : " إذن الأمر يرجع إلى المستثمر في تحديد أي أشكال الأمان تكون أصولاً وأيها يكون ديوناً "

قال : " هذا صحيح " ، ثم عاد إلى لوحته ليرسم هذا الشكل :



واستطرد قائلاً : " والاختلاط يبدأ عادة لمعظم المستثمرين عندما يخبرهم البعض بأن وسائل الأمان هي الأصول ، والمستثمرون المتوسطون يغضبون سريعاً لأنهم يعلمون أن مجرد شرائهم لوسائل أمان سيعني أن هذا سيُدر عليهم مالاً ، والمشكلة في شراء وسائل الأمان أنها قد تؤدي لخسران المستثمر للأموال "

قلت : " إذن نستطيع القول بأنه إذا كانت وسائل الأمان تدر مالاً كما ترى في الشكل فإنها تضيف مالاً إلى خانة الدخل في الكشف المالي ، وبالتالي فهي تعتبر من الأصول ، ولكن إذا كانت تؤدي إلى خسارة في المال وتسجل في خانة النفقات في الكشف المالي ، فهي تعتبر من الخصوم ، والواقع أن نفس وسائل الأمان قد تكون أصولاً أو ديوناً ، فعلى سبيل المثال اشتريت مائة سهم في شهر ديسمبر لشركة ABC بقيمة عشرين دولاراً للسهم ، ثم بعت عشرة أسهم في يناير بسعر ٣٠ دولارًا ، فهذه العشرة أسهم تعتبر بمثابة أصول لأنها

أضافت لى دخلاً ، ولكن فى مارس بعت ١٠ أسهم ، ولكن بسعر ١٠ دولارات للسهم مما ولد لى خسارة "

قال : " إذن رؤيتى هى أن هناك أدوات تسمى وسائل أمان أستثمر فيها ، والأمر يرجع لى كمستثمر لتحديد أيها يمكن اعتباره أصلاً وأيها يمكن اعتباره ديناً "

قلت " وهذا هو مكمن المخاطرة ؛ إن عدم معرفة المستثمر بالفارق هو الذى قد يجعل الاستثمار يبدو وكأنه ينطوى على مخاطرة "

القاعدة الأساسية الرابعة

قال أبى الغنى : " القاعدة الرابعة هى أن المستثمر نفسه هو الأصل أو الدين "

قلت " ماذا تعنى بهذا ولماذا لا يكون هو الاستثمار أو وسائل الأمان ؟ "

قال " كثيراً ما تسمع من يقول إن الاستثمار مخاطرة ، ولكن المخاطرة تكمن فى شخصية المستثمر نفسه لأنه هو الأصل أو الدين ، وقد رأيت بعينى هاتين من يسمون أنفسهم مستثمرين وهم يخسرون فى حين أن الكل يربح ، ورأيت رجال أعمال ممن أبيع لهم وهم يحققون انتعاشاً سريعاً لأعمالهم ، ورأيت أناسًا يشترون عقارات ممتازة تدر الكثير من المال ، وفى ظرف سنوات معدودة أجد أن نفس العقار بدأ يحقق خسائر وينهار ، ثم أسمع الناس وهم يقولون إن الاستثمار مخاطرة ، إن الأمر يتعلق أساساً بالمستثمر وليس بالاستثمار ، والحقيقة هى أن المستثمر الجيد لا يقتفى أثر هؤلاء المخاطرين " .

قلت " ولهذا فأنت تهوى سماع أخبار هؤلاء لتتعلم كيف أخطأوا وتتعلم من أخطائهم " .

قال " لقد أدركت ما أقول الآن ، إننى ربان سفينة صغيرة يشاهد غرق سفينة كبيرة "

قلت " وهذا هو سر عدم رغبتك فى سماع قصص الثراء السريع فى سوق الأسهم والعقارات كمن يشترى سهماً بخمسة دولارات ثم ترتفع قيمته إلى ٢٥ دولارًا "

قال " لقد أحسنت فهم ملاحظتى ، إن الاستماع لقصص الثراء السريع هو الحماقة بعينها ، وهى لا تجتذب إلا الخاسرين ، وأنا أفضل السماع إلى قصص المصائب والبؤس لأنها دائماً تكون بداية التعلم ، وبما أننى أنتسب إلى

الجانب الأيمن من النموذج الرباعي والذى يضم مالك المشروع والمستثمر ، فإننى أكون حريصًا على إدراك أشكال الأمان التى تتحول إلى ديون وتحويلها إلى أصول أو أن أنتظر شخصًا آخر ليبدأ "

تدخلت قائلاً : " إذن فهذا هو ما يجعلك مستثمراً مخالفاً للنسق العام ، والمستثمر المخالف للنسق العام هو شخص يتصرف ضد اتجاهات السوق "

" هذه فكرة الشخص الأساسية عن المستثمر المخالف للنسق العام . فمعظم الناس يرون المستثمر المخالف للنسق العام هو شخص معادٍ للمجتمع ولا يحب مسايرة التيار . ولكن ذلك ليس صحيحاً . وبصفتى شخصًا يعمل فى الخانتين (B) ، (I) من النموذج الرباعى ، فإننى أميل لأن أرى نفسى كرجل مصلح . فإننى أحب النظر إلى الحطام وأرى إذا ما كان يمكن إصلاحه . وإذا أمكن إصلاحه ، سوف يكون استثماراً جيداً وهذا فقط إذا رغب المستثمرون الآخرون فى إصلاحه ، وإذا لم يمكن إصلاحه ، أو إذا لم يرغب فيه أحد حتى بعد إصلاحه ، فإننى لن أرغب فيه أيضاً . إذن فالمستثمر الحقيقى يساير التيار أيضاً ، وهذا سبب أننى لا أدعى أنى مستثمر مخالف للنسق العام بشكل محض . فإننى لن أشترى شيئاً لا يرغب فيه أى شخص آخر "

سألته : " إذن هل هناك قاعدة أساسية خامسة للمستثمر ؟ "

القاعدة الأساسية الخامسة للمستثمر

قال أبى الغنى : " نعم ، فالقاعدة الأساسية الخامسة للمستثمر هى أن المستثمر الحقيقى يكون مستعداً لأى شىء يحدث مهما كان . أما الشخص غير المستثمر فإنه يحاول التنبؤ بالأشياء التى قد تحدث ووقت حدوثها "

سألته " وماذا يعنى ذلك ؟ "

أجاب قائلاً : " هل حدث وسمعت ذات مرة شخصاً يقول " كان بإمكانى شراء قطعة الأرض هذه مقابل خمسمائة دولار للأكر منذ عشرين عاماً . وأنظر إليها الآن . فهناك شخص بنى عليها متجراً والآن نفس الأرض تبلغ خمسمائة ألف دولار للأكر " ؟ "

" نعم ، لقد سمعت تلك القصص عشرات المرات " .

قال الأب الغنى : " لقد سمعنا جميعاً هذا . حسناً ، فهذه هى الحالة التى لا يكون مستعداً لها أحد . ومعظم الاستثمارات التى سوف تجعلك غنياً متاحة لفترة قصيرة جداً من الوقت ، فلحظات قليلة من عالم التجارة تمتد لسنوات

طويلة كما هو الحال مع العقارات . ولكن بغض النظر عن طول الوقت الذى تتاح فيه الفرصة ، فإذا لم تكن مستعداً بالتعليم والخبرة أو بالنقد الإضافى فإن الفرصة إذا كانت جيدة سوف تتخطاك "

" إذن فكيف يستعد المرء ؟ "

" يجب أن تركز وتضع فى حسبانك ما يبحث عنه الآخرون بالفعل . فإذا كنت تريد شراء سهم ، عليك حينئذ أن تحضر دروساً تعليمية حول كيفية تحديد الصفقات الناجحة فى سوق الأسهم . ونفس الأمر بالنسبة للعقارات وكل هذا يحدث من خلال تدريب عقلك ليعرف ما يبحث عنه والاستعداد للحظة التى يلوح لك فيها الاستثمار . والأمر يشبه لعبة كرة القدم . فإنك تلعب وتلعب وعندئذ تأتيك الركلة الفائزة فجأة نحو المرمى . وإما أن تكون مستعداً أو غير مستعد . وغما أن تكون فى المكان المناسب أو لا . ولكن حتى إذا فقدت تلك الركلة فى لعبة كرة القدم أو الاستثمار فهناك دائماً تصويبة أخرى نحو المرمى ، أو فرصة استثمارية تكون فرصة العمر . والخبر السار هو أن هناك المزيد والمزيد من الفرص كل يوم ، ولكن أولاً عليك باختيار اللعبة وأن تتعلم كيف تلعبها "

قلت " فهذا إذن هو سر ضحكاتك الخافتة عندما تستمع إلى من يشكو قوات فرصة جيدة أو من يخبرك أنه لابد لك من هذه الصفقة أو غيرها "

قال " نعم ، وأكرر لك أن الكثير من الناس يرون أن العالم تحكمه الندرة وليست الوفرة ، وتجد هؤلاء ينتحبون على صفقة ضائعة ويظلون متعلقين بها وكأنها الصفقة الوحيدة ، أو يفكرون أن ما يبحثون عنه هو المكان الوحيد للصفقات ، وإذا كنت ماهراً فى الجانب الأيمن من النموذج الرباعى فسوف تجد لديك الكثير من الوقت والفرص للبحث ، كما أن ثقتك سوف تكون مرتفعة لأنك تعلم أنك تستطيع الحصول على مشروع سيئ يرفضه معظم الناس ثم تحوله إلى مشروع ناجح ، وهذا هو أعنيه باستثمار الوقت فى الاستعداد ، وإذا كنت مستعدًا ، فسوف تجد كل يوم فرصًا تصلح لأن تكون صفقات العمر "

قلت وقد تذكرت كيف عثر على أحد أفضل العقارات التى يمتلكها " وبهذه الكيفية عثرت على قطعة الأرض الكبيرة الفضاء وأنت تسير وقد سقطت اللافتة التى كتب عليها " الأرض للبيع " ووطئها الجميع بأقدامهم فلم يعرف أحد أنها للبيع ، ثم اتصلت أنت بصاحب الأرض وعرضت عليه سعرك

الذى كان منخفضاً ولكنه كان مناسباً ، ووافق الرجل على ذلك نظراً لأنه لم يأته أحد منذ عامين أليس هذا ما تعنيه ؟ "

قال : " نعم ، هذا هو ما أعنيه ، وقد كانت هذ الأرض صفقة أفضل بكثير من صفقات أخرى ، وهذا هو ما أعنيه بالاستعداد ، وقد كنت أعرف قيمة الأرض وكنت أعلم ما الذى سيحدث فى جوارها فى خلال بضعة أشهر ، وبالتالى اجتمع هنا انخفاض المخاطرة والسعر ، وأتمنى لو حصلت على عشر قطع من الأرض فى هذه المنطقة "

سألته : " وما الذى تعنيه بقولك لا تتنبأ "

قال " هل سمعت من قبل من يقول : " ماذا لو انهار السوق ؟ ماذا سيحدث لاستثماراتى حينئذٍ ؟ ولهذا فلن أشترى ، سأنتظر لأرى ما الذى سيحدث " ؟ "

قلت : " نعم سمعت ذلك كثيراً "

قال أبى الغنى " لقد رأيت من يتراجعون عن فرص استثمارية جيدة لأن مخاوفهم الداخلية تبدأ فى التنبو بالمصائب التى سوف تظهر ، ويبدأون فى رسم تصوراتهم السلبية ولا يستثمرون ، أو قد يبيعون فى وقت غير مناسب للبيع أو يشترون بناء على تنبوءاتهم الشعورية بالسلب أو الإيجاب "

قلت : " ولكن من السهل علاج هذا الأمر لو كان لديهم قليل من التعليم والخبرة والاستعداد "

قال : " بالضبط ، وبالإضافة لذلك فإن أحد أساسيات المستثمر الجيد هى أن يكون مستعداً لتحقيق أرباح عندما يصعد السوق وحتى لو انخفض ، والحقيقة أن أفضل المستثمرين هم من يكون فى وسعهم تحقيق أموال أكثر فى حال تدهور السوق ؛ لأن معدل الانحدار أسرع من الارتفاع ، وكما يقولون إن الثور يصعد السلالم وأن الدب يخرج من النافذة . وإذا لم تضع كلا الاتجاهين فى حسبانك فإنك مخاطر وليس مستثمراً "

قلت " وهذا يعنى أن الكثير من الناس يتنبئون بعدم الثراء منذ البداية

أومأ برأسه وقال : " لقد سمعت كثيراً من يقول : " أنا لا أشترى العقارات لأوفر على نفسى إزعاج مكالمات نصف الليل لإصلاح الحمامات " ، وأنا أيضاً كذلك لا أحب هذه المكالمات لدى مديرى هذه العقارات ولكننى أحب المزايا الضريبية التى تتمتع بها الأموال المتولدة عن العقارات "

قلت : " إذن كثير من الناس يتصورون انحسار الفرص بدلاً من أن يكونوا مستعدين " ، وساعتها بدأت إدراك الأهمية القصوى للإعداد المسبق فسألته " ولكن كيف أتعلم الاستعداد ؟ "

قال " سوف أعلمك بعض آليات التجارة الرئيسية التى لابد أن يعرفها كل المستثمرين المحترفين مثل : خيار حق البيع والشراء الآجل والخيار المتوازن وهكذا ، ولكن هذا يأتي لاحقاً ويكفى هذا الآن فيما يتصل بفوائد الإعداد "

قلت " ولكنْ لدى سؤال آخر "

قال : " وما هو ؟ "

قلت : " ماذا لو عثرت على صفقة ولم يكن لدى مال كاف ؟ "

القاعدة الأساسية السادسة

قال أبى الغنى " تقول القاعدة السادسة إنك إذا كنت مستعداً - وهذا يعنى بالضرورة توافر التعليم والخبرة - ثم وجدت صفقة جيدة ، فإن المال سوف يعثر عليك أو أنك ستعثر على المال ، والصفقات الجيدة تظهر الجشع لدى الكثير من الناس وأنا لا أستخدم كلمة الجشع هنا بالمعنى السلبى ؛ فأنا أتحدث عنه بصفته شعورًا إنسانيًا عامًا يعترى كل فرد منا ، وعندما ما يجد شخص صفقة جيدة فإنها تجتذب المال ، أما إذا كانت سيئة فإنها لن تجتذب المال "

سألته " ولكن سبق ورأيت صفقة جيدة لا تجتذب المال ؟ "

قال " نعم ، ولكن الفشل فى اجتذاب المال لا يعزى إلى الصفقة ولكن إلى الشخص القائم عليها الذى لو تنحى عنها جانباً لسار كل شيء على ما ينبغي ، وهذا يشبه سباق سيارات دولى يشترك فيه سائق غير كفء ، فبغض النظر عن مدى كفاءة نوع السيارة ، فلن يراهن أحد عليها فى ظل وجود هذا القائد ، وفى العقارات يقول الناس دوماً عن ظهر قلب إن مفتاح النجاح هو الموقع ثم الموقع ثم الموقع ، فى حين أننى أعتقد أنه فى عالم الاستثمار بغض النظر عما إذا كان عقارات أو أعمالاً أو أصولاً مالية ، فإن مفتاح النجاح هو الأفراد ثم الأفراد ثم الأفراد ، وقد رأيت أفضل العقارات فى أفضل الأماكن تخسر وما ذلك إلا لأن أفراداً غير مناسبين تحملوا مسئوليتها " .

قلت : " إذن لو كنت مستعداً ولدى خبرة ثم وجدت استثماراً جيداً ، فلن يكون الحصول على المال بالشيء العسير "

قال : " لقد كان لهذا ما يشهد عليه من واقع خبرتي ، وللأسف نجد أن أسوأ الصفقات والتي لا يتورط فيها مستثمرون مثلي يتقدم لها مستثمرون بلا خبرة وتكون النتيجة خسارتهم لأموالهم "

قلت : " ولهذا السبب أنشئت لجنة مراقبة عمليات البورصة ، وذلك بهدف حماية المستثمر العادى من الصفقات السيئة "

قال أبى الغنى " تماماً . إن الوظيفة الأساسية للمستثمرين هى تأمين أموالهم ، والخطوة اللاحقة لذلك هى بذل الجهد لتحويل أموالهم إلى سيولة نقدية أو مكاسب فى رأس المال ، ويكون هذا عندما تستكشف قدرتك ـ سواء كنت أنت من تفعل ذلك أم عهدت بمالك إلى شخص آخر ـ على تحويل أشكال الأمان المالى هذه إلى أصول أم أنها ستتحول إلى خصوم ، وأقول ثانية إن الاستثمار لا ينطوى بالضرورة على مخاطرة أو أمان ولكن ذلك المستثمر "

سألته " إذن هذه هى القاعدة الأساسية الأخيرة "

قال أبى الغنى : " لا ، بالطبع ، سيستغرق الأمر وقتاً طويلاً . إن الاستثمار موضوع قد تظل تتعلم فى أسسه لبقية عمرك ، وأفضل ما فى الأمر أنه كلما أجدت هذه الأسس ، كان بوسعك أن تحقق ربحاً أكبر وتتعرض لمخاطر أقل ، ولكن هناك قاعدة إضافية أريدك أن تعرفها قبل أن أتركك وهى القاعدة السابعة "

القاعدة الأساسية السابعة

قال أبى الغنى " القاعدة الأساسية السابعة هى أن تكون لديك القدرة على تقييم المخاطر والمكاسب "

قلت " أعطنى مثالاً " .

قال : " دعنا نفترض أن خطتى الاستثمار الأساسيتين جاهزتان ، وأن مشروعك يسير بخطى جيدة ، ثم رزقت بمبلغ ٢٥٠٠٠ دولار زائدة تستطيع استثمارها فيما يدر عائداً أكبر "

قلت : " أتمنى لو كان ذلك الآن ، ولكن أخبرنى كيف يمكننى تقييم المخاطر والعوائد ؟ "

قال " نعود لافتراض أنك تملك ٢٥ ألف دولار وتتحمل تكلفة خسارتها ، بمعنى أنك لو فقدتها كلها ، فقد تبكى قليلاً ولكن مع ذلك ستجد الطعام ووقود السيارة اللازم لك ، وقد تستطيع توفير هذا المبلغ مرة أخرى ، وحينئذٍ يمكن

أن تبدأ فى تقييم المخاطر والعوائد للاستثمارات التى يغلب عليها طابع المضاربة "

قلت " وكيف أفعل ذلك ؟ "

قال " لنقل إنا لك قريبًا يحتاج الـ ٢٥٠٠٠ دولار هذه لافتتاح محل صغير لبيع الهامبورجر ، فهل سيكون هذا استثماراً جيدًا ؟ "

قلت " شعورياً قد يكون استثماراً جيداً لكن مالياً ليس كذلك "

قال " ولماذا ؟ "

قلت " لأن جانب المخاطرة مرتفع والعائد غير مضمون ، وأول شيء تفكر فيه هو كيف ستسترد مالك ؟ وأهم شيء هنا ليس العائد على الاستثمار ، ولكن أهم شيء هنا هو العائد من الاستثمار ، وكما قلت إن أمان رأس المال شيء هام جداً "

قال " حسناً ، ولكن ما رأيك لو كان قريبك هذا يعمل فى سلسلة محلات لحوم للخمسة عشر عاماً الماضية وشغل منصب نائب الرئيس وهو الآن مستعد لإقامة مشروعه الخاص وبناء سلسلة عالمية ؟ وماذا لو كان هذا المبلغ يشكل ٥٪ من رأسمال الشركة ككل ؟ فهل سيثير هذا اهتمامك ؟ "

قلت " بالطبع نعم ؛ لأن العائد هنا يبدو أنه يوازى نفس القدر من المخاطرة ، ورغم ذلك فنسبة المخاطرة مازالت مرتفعة "

قال أبى الغنى " هذا صحيح وقدرة المستثمر على تقييم المخاطر والعوائد شيء أساسى "

سألته " إذن كيف نستطيع تقييم هذه الاستثمارات ؟ "

قال : " سؤال جيد وهذا هو مستوى الأثرياء فى الاستثمار ، وهو مستوى الاستثمار الذى ينبع من خطط استثمارية حتى يحقق الأمان والراحة ، وأنت الآن تتحدث عن اكتساب مهارات المستثمرين الأثرياء .

وأكررها لك ، المخاطرة ليست فى الاستثمار ، ولكن افتقار المستثمرين إلى المهارات اللازمة هو الذى يجعل المشروع الاستثمارى ينطوى على مخاطرة "

العناصر الرئيسية الثلاث

قال أبى الغنى : " حسناً ، وفى هذا المستوى لابد للمستثمر أن يمتلك ناصية ثلاثة عناصر وهى

١. التعليم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة "

سألته : " سيولة نقدية كبيرة ؟! ألا يكفى أن تكون زائدة ؟ "

قال : " لا ، لقد استخدمت كلمة كبيرة لسبب وهو أن الاستثمار فى استثمارات الأغنياء يحتاج إلى سيولة ضخمة ؛ مما يعنى أنك تستطيع تحمل الخسارة بل وتستفيد منها "

قلت : " ماذا يعنى هذا ؟ هل يمكن الاستفادة من الخسارة ؟ "

قال : " حسناً ، سوف نناقش هذا بتوسع ، فعلى مستوى استثمار الأثرياء سوف تجد الأمور مختلفة ؛ حيث إن هناك خسائر جيدة وخسائر سيئة وديونًا جيدة وديونًا سيئة ونفقات جيدة ونفقات سيئة ، كما أنه على هذا المستوى أيضاً نجد أن المتطلبات من الخبرة والتعليم ، يرتفع سقفها إلى أقصى حد ، وإذا فشلت فى ذلك فلن يدوم حالك فى الثراء طويلا ، هل فهمت ؟ "

أجبته " نعم ، أنا بصدد ذلك "

ثم أخذ أبى الغنى يشرح لى كيف أن الأمر قد ينطوى على مخاطرة إذا لم تسر الأمور ببساطة ، ثم قال : " إذا لم يستطع أحد أن يشرح لك المشروع الاستثمارى فى أقل من دقيقتين لتفهمه ، فإما أنك لا تفهم أو أنه لا يفهم أو أن كلاكما لا يفهم ، وعلى أية حال من الأفضل أن تترك هذا الاستثمار "

وقال أيضًا " كثيراً ما يحاول الناس أن يجعلوا من الاستثمار موضوعاً معقداً ويبدأون فى استخدام مصطلحات معقدة ، وإذا فعل شخص ذلك معك ، فاطلب منه أن يستخدم لغة بسيطة ، فإذا لم يستطع أن يشرح هذا الاستثمار بحيث يفهمه صبى فى العاشرة على الأقل ، فهذا يعنى أنه هو نفسه لا يفهم ما يقول ، وعلى أى حال فإن نسبة السعر إلى الربح تعنى مدى ارتفاع سعر الورقة المالية ومعدل رأس المال ، فإنه مصطلح يستخدم فى سوق العقارات يقيس مقدار المال الذى تضيفه الثروة أو لا تضيفه"

سألته : " إذن إذا لم يكن الأمر بسيطاً ، فما عليَّ أن أفعله ؟ "

قال أبى الغنى " لا أنا لم أقل هذا " ، كثيراً ما يقول الناس الذين لا يهتمون بالاستثمار أو يتبنون موقف الخاسرين " إذا لم يكن الأمر بسيطاً فأنا لا أريده " ، وأنا أقول لهذا النوع من الناس : " حسنًا ، عندما ولدت كان

والداك يقاسيان العناء فى تعليمك الأشياء التافهة حتى مجرد دخولك الحمام ، أما الآن فإن دخولك إلى الحمام شيء بسيط من أساسيات حياتك "

اختبار الاستعداد الذهنى

لقد وجدت أن كثيراً من الناس يريدون الاستثمار فى مشروعات الأغنياء دون أن يكون لديهم رأسمال كافٍ ، كثير منهم يريدون الاستثمار على مستوى الأثرياء لأنهم يشعرون بمعاناة مالية ويحتاجون إلى المال بأى شكل ، ومن الواضح أننى لا أنصح بالاستثمار على مستوى الأثرياء إلا إذا كنت ثرياً بالفعل .

وبعض الناس محظوظون فى أن خططهم لتحقيق الراحة تحقق وفرة مالية تجعلهم يعتقدون أنهم أثرياء وإذا لم يتعلم هؤلاء أن يفكروا كما يفكر الأغنياء فسوف يظلون يعيشون فى الفقر ، وكل الذى يتغير هو أنهم فقراء يمتلكون مالاً .

وها هو سؤال الاستعداد الذهنى :

١. إذا أردت أن تستثمر فيما يستثمر فيه الأثرياء ، فهل أنت على استعداد لاكتساب ما يسميه أبى الغنى العناصر الثلاثة وهى :

أ. التعليم
ب. الخبرة
ج. السيولة النقدية الكبيرة

نعم ـــــ لا ـــــ

فإذا كانت الإجابة " لا " ، فلن يفيدك باقى هذا الكتاب ، ولن أستطيع أن أنصحك بالاستثمارات التى أستعرضها فى الكتاب وأنا مستريح الضمير ، والتى هى استثمارات الأغنياء .

وإذا كانت لديك الرغبة فى معرفة شروط التعليم والخبرة التى تساعدك فى اكتساب السيولة النقدية الكبيرة فما عليك إلا أن تواصل القراءة ، وفى نهاية هذا الكتاب ، ستكون صاحب القرار فى محاولة تحصيلها إذا لم تكن تملكها أصلاً .

وخلال مسيرتك ، قد تكتشف أن خططك لتحقيق الأمان المالى والراحة سوف تسمح لك برفع سقف طموحك ، تماماً كمن يمارس رياضة الوثب العالى الذى قد يزيد حد الوثب بعد نجاحه فى كل مستوى ، فإنك تستطيع أن تنجح مالياً على مستوى الأمان ، وتستطيع أن تنجح مالياً على مستوى الراحة ، وتستطيع حينها أن ترفع الحد الأقصى وترفع أهدافك وتخصص قسطاً أكبر من وقتك لكى تصبح غنياً .

وكما قال لى أبى الغنى " إن الاستثمار هو موضوع قد تظل تدرس أسسه طوال بقية عمرك " ، وكان يعنى بذلك أنه قد يبدو معقداً فى البداية ولكن يصبح الأمر بسيطاً بعد ذلك ، وكلما نجحت فى تبسيط هذا الأمر أو كلما تعلمت أسسًا أكثر ، أصبحت أكثر قدرة على تحقيق الثراء والحد من المخاطرة ، ولكن التحدى الأكبر للكثير من الناس هو استثمار الوقت .

الفصل الخامس عشر

الدرس الثالث عشر للمستثمر :

الحد من المخاطر عن طريق الثقافة المالية

في بدايات الربيع عام ١٩٧٤ كان أمامى شهران قبل أن تنتهى فترة خدمتى بالجيش ، ولم أكن أعلم على وجه التحديد ما الذى سأفعله بمجرد خروجى من القاعدة العسكرية للمرة الأخيرة ، وكان الرئيس نيكسون قد تورط حينها فى فضيحة ووترجيت وقد بدأت عواقبها ، وأدركت ساعتها أن همومه أكبر من همومى بكثير ، كان الجميع يعلمون أن الحرب فى فيتنام انتهت وأن خسارتنا أصبحت أمرًا مفروغًا منه ، وكنت لا أزال بقصة شعرى القصيرة التى جعلت منظرى غير مألوف عندما أخرج للحياة المدنية ؛ حيث تسود موضة الشعر الطويل ، وبدأت أتصور شكلى وشعرى طويل ، وقد ظللت ملازماً لهذه القصة العسكرية منذ عام ١٩٦٥ حينما التحقت بالأكاديمية العسكرية ولم يكن ذلك مناسباً لهذه الفترة من عمرى تماماً

كان سوق الأسهم فى انحدار دائم على مدى الأيام الأربع الماضية ؛ مما أصاب الناس بالغضب الشديد ، حتى فى غرفتنا بالقاعدة كان السخط يبدو على القلة من الطيارين الذين يشاركون فى السوق ، فقد باع أحدهم كل الأسهم

لتجنب الأمر وتحصيل ماله ، ولم أكن قد استثمرت بعد في سوق الأسهم ؛ مما منحنى الفرصة فى أن أراقب أثر تقلبات الأسواق ارتفاعاً وانخفاضاً على الأفراد بلا أى تأثر نفسى .

ذهبت مع أبى الغنى للغداء فى مطعمه المفضل على شاطئ البحر ، وكان سعيداً كما اعتدته ورغم أن السوق كان ينهار إلا أنه كان يربح مالاً أكثر ، واستغربت لسعادته وهدوئه وقد أصاب السخط كل الناس حتى المعلق الإخبارى فى المذياع .

قلت : " كيف تحتفظ بسعادتك وكل الناس حولك يتبرمون ؟ "

قال : " حسناً ، لقد تكلمنا عن هذا سابقاً وقلنا إن أحد أسس المستثمر الناجح هو أن يكون مستعداً لحدوث أسوأ الاحتمالات ، بدلاً من أن يحاول التنبؤ بما سوف سيحدث ، وأنا أشك فى أن يكون أحد لديه القدرة على التنبؤ بالسوق رغم أن الكثير يدعون ذلك ، وقد يتنبأ المرء بحدوث شيء لمرة أو مرتين ولكننى لم أر أبداً شخصاً يتنبأ بأشياء تخص السوق ثلاث مرات متتابعة ، ولو كان هذا الشخص موجوداً فلابد أنه يملك كرة سحرية "

سألته : " ولكن ألا ينطوى الاستثمار على مخاطرة ؟ "

قال : " لا " .

قلت : " إن معظم من أتحدث إليهم يعتقدون أن الاستثمار فيه مخاطرة ، ولذا فإنهم يحتفظون بأموالهم فى البنوك "

توقف أبى الغنى قليلاً ثم تابع حديثه قائلاً : " الاستثمار مخاطرة لمعظم الناس ، ولكن تذكر أن المخاطرة تكون فى المستثمر والكثير ممن يعتقدون أنفسهم مستثمرين ليسوا كذلك ، فهم إما مضاربون أو تجار أو فى أسوا تقدير مغامرون ، وهناك خطوط دقيقة للتمييز بين هذه الأصناف وبين المستثمر الفعلى ، ولكن لا تسئ فهمى ؛ فهناك من هؤلاء من هم أثرياء حقاً غير أننى لا أصنفهم كمستثمرين "

سألته " إذن كيف يحد المستثمرون من المخاطرة ؟ " .

قال : " سؤال جيد ولكن السؤال الأفضل هو : كيف أصبح مستثمراً يربح الكثير من المال مع هامش محدود من المخاطرة ، وكيف أحفظ ما ربحته من أموال ؟ "

أجبته " نعم إنه سؤال أدق بكثير " .

قال : " ستظل إجابتى كما هى ، ألا وهى أن تحاول تبسيط الأمور وأن تفهم الأسس ، وتبدأ بوضع خططك الاستثمارية للأمان والراحة وهذه الخطط

يتناولها بعدك شخص كفء يسير وفق خطط آلية ، وعليك أن تدفع ثمن رغبتك فى أن تكون مستثمراً يريد مالاً أكثر ومخاطرة أقل "

بادرته بالسؤال : " وما هذا الثمن ؟ "

قال " الوقت ، الوقت هو أثمن الأصول التى تملكها وإذا لم تكن راغباً فى استثمار وقتك فاترك رأسمال الاستثمار لآخرين يسيرون على الخطة التى ارتضيتها ؛ فالكثير من الناس يحلم بالثراء دون أن يدفع ثمن هذا الاستثمار من أوقاتهم "

كان يبدو أن أبى الغنى مازال فى طور الاستعداد الذهنى الذى تناولناه فى دروسنا ، وكنت على استعداد حينئذٍ فى أن أبدأ تبعاً لما تعلمته ، إلا أنه كان مازال يختبر تصميمى على استثمار الوقت والجهد فى تعلم ما أحتاج إليه . حتى إننى رفعت صوتى قائلاً " أريد أن أتعلم " ، حتى سمعنى من حولى على الموائد المجاورة ، ثم أضفت : " إننى على استعداد لاستثمار وقتى وأن أذاكر ، لن أتركك أبداً تضيع وقتك سدى فى تعليمى ، ولكن فقط أخبرنى ما هى الأسس حتى أصبح مستثمراً ناجحاً بمخاطرة منخفضة "

قال " حسناً ، كنت أنتظر بعض المشاكل ، لقد أصابنى القلق هذا الصباح عندما عبرت لى عن قلقك تجاه انخفاض السوق ، ومن الأفضل ألا تكون مستثمراً إذا جعلت تقلبات السوق هى التى تتحكم فى حياتك ، وأول شىء لابد للمستثمر أن يتحكم فيه هو نفسه ، وإذا لم تحسن التحكم فى ذاتك فسوف تلعب بك تقلبات السوق ثم تخسر فى أحدها ، ولعل السبب الأول فى أن الكثير من الناس ليسوا مستثمرين على مستوى عال هو أنهم يفتقرون إلى التحكم فى أنفسهم ومشاعرهم ؛ فرغبتهم فى الأمان والراحة تسيطر على قلوبهم وأرواحهم وعقولهم ونظراتهم إلى العالم وتحركاتهم ، وكما قلت لك إن المستثمر الحقيقى لا يهتم بالاتجاه الذى يسير فيه السوق ؛ فهو يستطيع التربح فى كلا الاتجاهين . فالتحكم فى ذاتك إذن هو أهم عناصر التحكم ، هل فهمت ؟ "

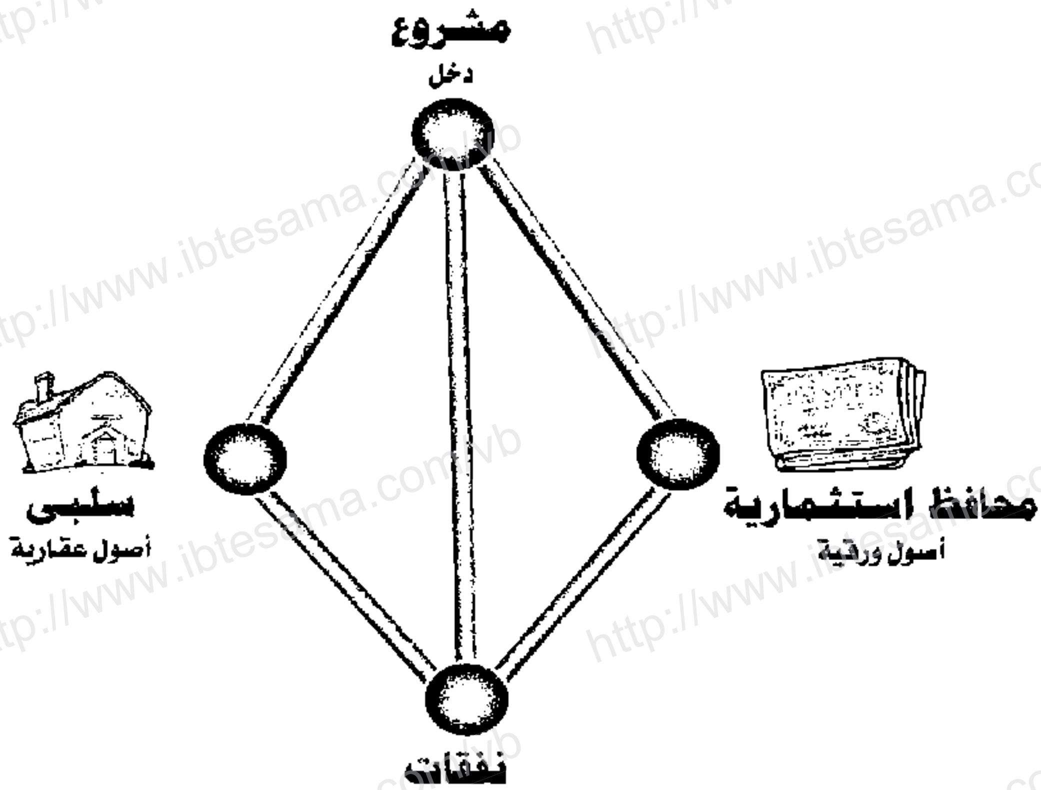
قلت : " نعم فهمت " ، ثم عدت بظهرى مسترخياً فى مقعدى وقد تناقص قلقى ، ورغم أننى أدرس مع أبى الغنى منذ سنوات إلا أن تركيز دروسه جعلنى أدرك أننى مازلت فى البداية .

وتابع بسرعة قائلاً " إذن إذا أردت أن تستثمر بعائد كبير ومخاطرة بسيطة فلابد أن تدفع الثمن الذى يستلزم الكثير من الدراسة ، تحتاج لأن تدرس أسس الأعمال والمشروعات ، وتحتاج إما أن تكون مالكاً جيداً للأعمال أو

تعرف ما يعرفه أصحابها . وفى سوق الأسهم ، يرغب المستثمرون فى الاستثمار فى الأعمال والمشروعات الناجحة ، وإذا كنت لديك مهارات رجل الأعمال ، فأنت حينئذ تستطيع أن تملك أعمالك الخاصة أو تحلل المشروعات والأعمال الخاصة بالآخرين كمشروعات للاستثمار بصفتك مستثمراً . والمشكلة هى أن معظم الناس يتدربون فى المدرسة على أن يكونوا موظفين أو مهنيين ، ولا يمتلكون المهارات التى يحتاج إليها رجل الأعمال ، ولهذا فإن قلة من الناس تحقق الثراء "

قلت : " ولهذا أيضاً فإن الكثير يعتقدون أن الاستثمار مخاطرة "

قال : " تماماً " ، ثم تحرك أبى الغنى إلى لوحة الرسم وقال : " هذا الرسم يمثل الاستثمار وهو شكل مبسط للصيغة الأساسية التى أتبعها ويتبعها الكثير من فاحشى الثراء .



فى عالم الاستثمار يوجد ثلاثة أصناف رئيسية من الأصول الأساسية التى تستطيع الاستثمار فيها ، وقد تحدثنا من قبل عن أنواع الدخل وقلت إنها ثلاثة : الدخل المكتسب والسلبى ودخل محافظ الأوراق المالية ، والفرق بين شديدى الثراء ومتوسطى الثراء هو هذا الشكل الرباعى الذى رسمته هنا "

قلت " هل تعنى أن بناء المشروعات يعد من الاستثمار ؟ "

قال " ربما يكون أفضل استثمار على الإطلاق إذا أردت أن تكون مستثمراً ثرياً ، فحوالى ٨٠٪ من الأغنياء يحققون الثراء من خلال بنائهم لأعمالهم ، ومعظم الناس يعملون عند أناس يبنون أعمالهم الخاصة أو يستثمرون فى أعمال ومشروعات ، ثم يتعجبون كيف أن الشخص الذى يبنى المشروع يحقق الثراء ، والسبب هو أن من يبنى مشروعاً سوف يقايض المال بالأصول " .

سألته " هل تعنى أن مؤسس أو مالك المشروع يقدر الأصول أكثر من المال ؟ "

قال " هذا جزء من الصورة لأن كل ما يفعله المستثمر حقيقة هو أنه يقايض الوقت والخبرة والمال فى مقابل أمن واستقرار يتمنى أن يصبح من أصوله ، فكما أنك تدفع المال لتشترى عقاراً أو تدفع مالاً فى سهم ، فإن مالك المشروع يدفع المال للناس لكى يبنى أصلاً لمشروعه ، وأحد الأسباب الرئيسية لصراع الطبقات الدنيا والمتوسطة هو أنها تقدم المال على الأصول الحقيقية ".

قلت " إذن الطبقات الوسطى والدنيا يقدرون المال بعكس الأغنياء ، أليس هذا ما تعنيه ؟ " .

قال " جزئياً وتذكر دوماً قانون جريشام"

قلت " ومن هو هذا الرجل ؟ أنا لم أسمع بقانونه من قبل "

قال " إنه قانون اقتصادى مفاده أن الأموال السيئة تطرد الأموال الجيدة "

سألته باستغراب " وما الذى تعنيه بالأموال الجيدة والسيئة ؟ "

قال " حسناً دعنى أشرح لك ، منذ أن بدأ الإنسان فى تقدير المال وقانون جريشام سارى المفعول ، فقد اعتاد الناس أيام الرومان على قص العملات الذهبية والفضية ، فكانوا يقصون أجزاء ضئيلة من العملة قبل التصرف فيها ، وبدأت العملة تفقد قيمتها ، وسرعان ما لاحظ الرومان أن العملة صارت أخف ، وما إن أدركوا هذا حتى ادخروا العملات التى بها نسبة عالية من الفضة والذهب وأنفقوا العملات الخفيفة فقط ، وهذا مثال على المال السيئ وكيف يخرج المال الجيد من دورة التداول ، ولمحاربة هذا الأمر بدأت الحكومة فى عمل إطار للعملات ، ولهذا نجد أن العملات ذات القيمة يكون على حافتها نحت بارز ، مما يسهل اكتشاف أى تلاعب بها ، ومن المثير للسخرية أن الحكومة هى التى تنتقص من قيمة العملة الآن "

سألته : " ولكن كان هذا فى عهد الرومان ، فكيف ينطبق هذا القانون الآن ؟ "

قال : " فى عام ١٩٦٥ قبل أقل من عشر سنوات بدأت الولايات المتحدة فى تطبيق قانون جريشام عندما قررت الحكومة وقف العملات التى بها نسبة من الفضة ، وبدأت فى إنتاج عملات سيئة لا تحمل أى قيمة حقيقية . وسرعان ما بدأ الناس فى اختزان العملات الفضية الأصلية وإنفاق العملات الأخرى عديمة القيمة " .

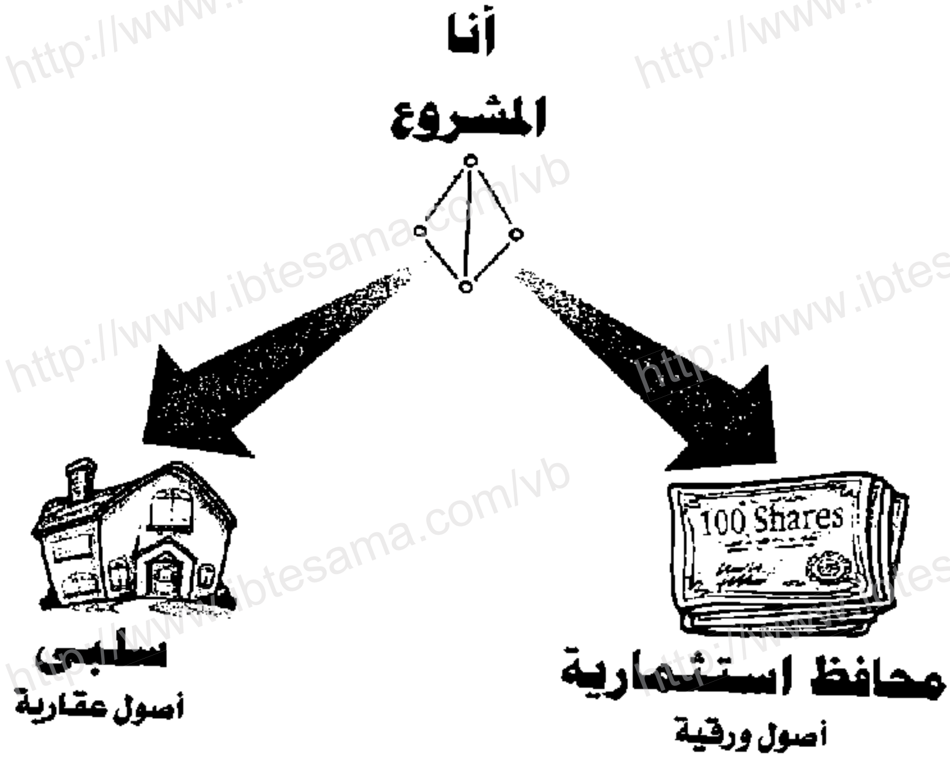
قلت " معنى هذا أن الناس أدركوا بحدسهم أن أموال الحكومة لا تساوى الكثير "

قال أبى الغنى : " يبدو أن الأمر على هذا النحو ، ولهذا أعتقد أن هذا من أسباب أن الناس يدخرون القليل وينفقون الكثير ، والمثير للأسف أن أبناء الطبقة الفقيرة والوسطى يشترون الأشياء التى تكون قيمتها أقل من قيمة أموالهم ؛ فهم يحولون المال إلى أشياء تافهة ، وفى نفس الوقت نجد الأغنياء يشترون أشياء مثل المشروعات والأعمال والأسهم والعقارات بأموالهم ، باحثين بذلك عن وسائل أمان فى وقت تتناقص فيه قيمة المال يوماً بعد يوم ، وهذا ما كنت أقوله لك أنت و " مايك " دوماً : " الأغنياء لا يعملون من أجل المال " إذا أردت أن تكون غنياً ، لابد أن تعرف الفرق بين المال الجيد والسيئ أو بين الأصول والخصوم ... "

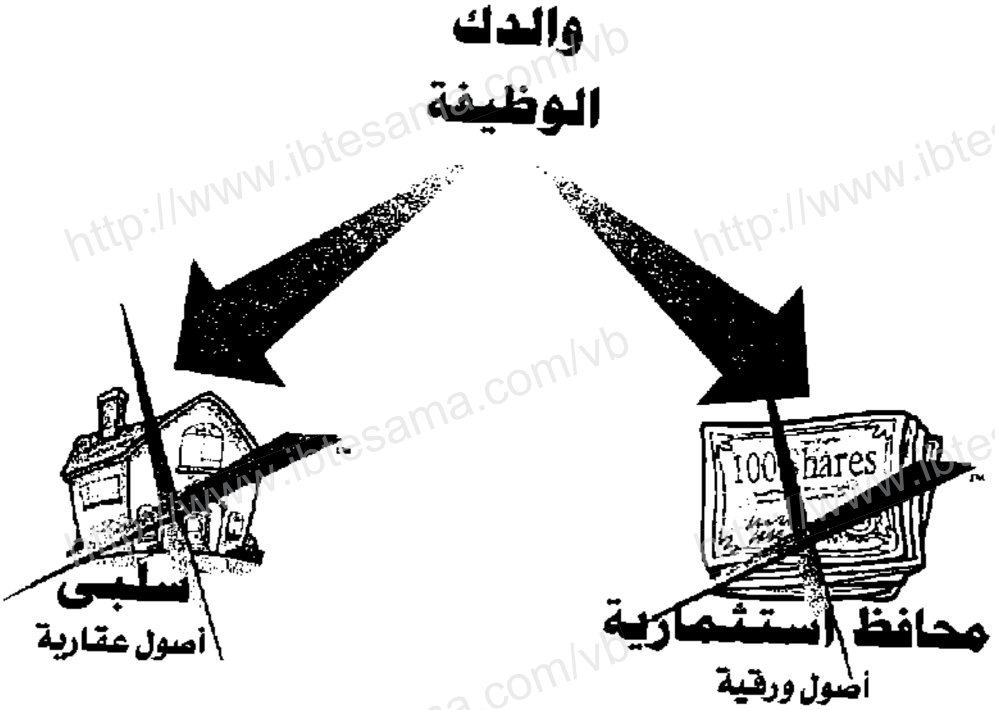
أضفت قائلاً : " أو وسائل الأمان الجيدة ووسائل الأمان السيئة "

أومأ أبى الغنى وقال : " ولهذا كنت كثيراً أقول لكم إن الأغنياء لا يعملون للمال ؛ لأنهم أذكياء ويعلمون أن المال تتناقص قيمته يوماً بعد يوم ، فإذا أجهدت نفسك طوال حياتك من أجل أموال سيئة دون أن تعرف الفرق بين الأصول والخصوم ووسائل الأمان الجيدة والسيئة ، فسوف تظل فى صراع مادى طوال حياتك ، ومن العار أن من يعملون أكثر ويدفع لهم أجور أقل يعانون أكثر من أى أحد من الخسارة وتدهور قيمة المال ، فمن يتحملون أشق الأعمال يمرون بأصعب الظروف وذلك كتوابع لقانون جريشام ، وبما أن قيمة المال تتناقص باستمرار ، فإن من لديه قدر من الحكمة يبحث دوماً عن أشياء ذات قيمة ويمكنها أن تدر أيضاً مالاً ، وإذا لم تفعل ذلك ، فسوف تتقهقر إلى الوراء مادياً بمرور الوقت بدلاً من أن تتقدم "

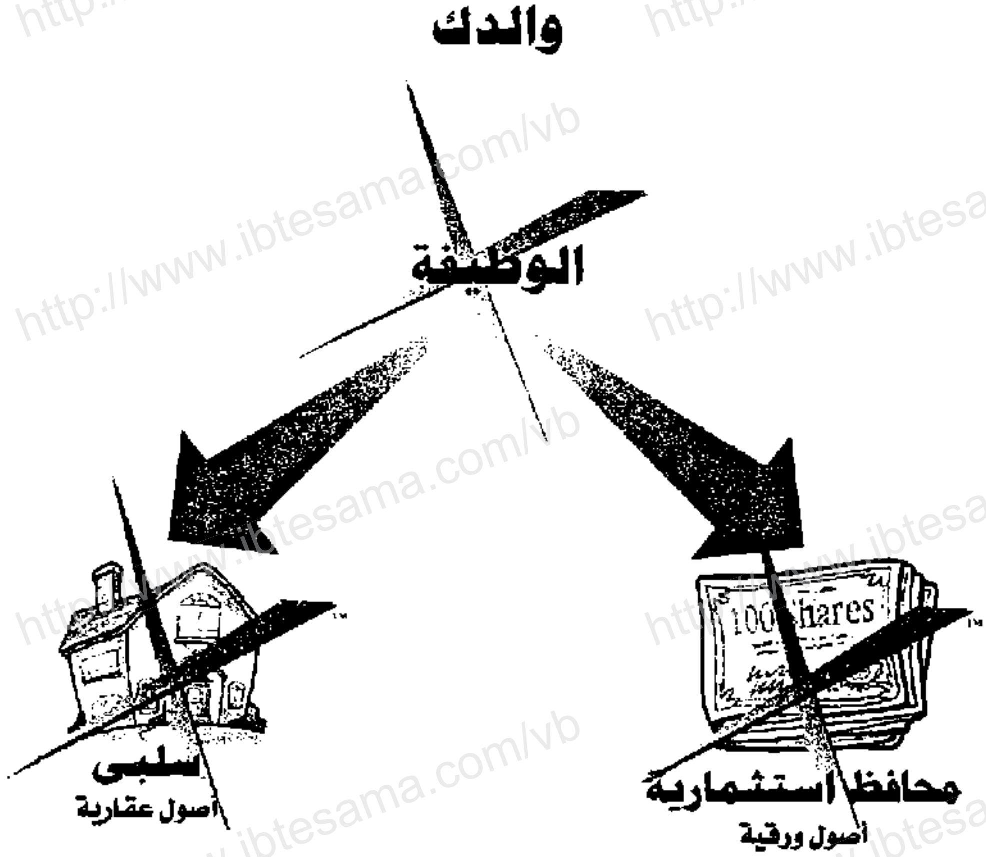
ثم أشار أبى الغنى إلى الرسم .



ثم قال : " وأنا اليوم أكثر استقرارًا من والدك ؛ لأننى سعيت جاهداً لتحقيق الأصول الثلاثة الأساسية التى تشكل وسائل الأمان ، وقد اختار والدك العمل بجد من أجل الأمان الوظيفى فقط "



ثم وضع علامة خطأ على الأمن الوظيفى :



ثم قال : " ولهذا عندما فقد وظيفته وجد أنه كان يعمل بجد مقابل لا شيء ، بالرغم من أنه كان ناجحاً وقد عمل بجد حتى وصل إلى قمة نظام التعليم الحكومى ولكنه أراد أن يقاوم النظام ، وهكذا فقد وظيفته الحكومية ، إننى أشعر بمعاناة والدك مثلك تماماً ، ولكن لا يمكنك أن تتواصل مع شخص لديه قيم راسخة ولا يرغب فى تغييرها ، وهو الآن يبحث عن وظيفة جديدة بدلاً من أن يسأل نفسه عما إذا كانت الوظيفة الجديدة ستمنحه ما يريد حقاً .

ولهذا فقد تمسك بالأمان الوظيفى والأصول غير الحقيقية ، وقد فشل فى تحويل دخله المكتسب إلى أصول حقيقية توفر له دخل الأثرياء والتى تتمثل فى محافظ الأوراق المالية أو الدخل السلبى ، وقد كان يجب أن يفعل ذلك بتحويل ثروته المالية إلى أشكال أمان حقيقية قبل أن يحاول المنافسة فى هذا النظام .

إن والدك رجل شجاع ذو مستوى تعليمي راقٍ ولكنه لم يتلق التعليم المالي الكافي ، وكان هذا سبب سقوطه ، ولو كان غنياً لاستطاع أن يؤثر على دوائر عمله ، ولكن افتقاره إلى المال جعل أقصى ما في وسعه هو أن يحتج ويعارض الحكومة ، والمعارضة مؤثرة ولكنها تحتاج إلى حشود كبيرة من المتظاهرين حتى يحدث نوع من التغيير في موقف الحكومة ، وانظر كيف تطلب وقف الحرب في فيتنام أعداداً ضخمة من الأصوات المعارضة "

قلت : " والمفارقة هي أنه كان يحتج على قدرة الأغنياء ونفوذهم في التأثير على الحكومة من خلال الحملات الدعائية ، وقد رأى السلطة والنفوذ التي يتمتع بها هؤلاء الأغنياء في الدوائر السياسية والخدمات التي يحصل عليها الأغنياء والقوانين التي تمرر لصالحهم ، وعندما رأى تداخل مصالح السياسة والمال ورشح نفسه ليحاول وقف سوء الاستغلال للنفوذ كلفه ذلك منصبه في الحكومة ، كان يعلم أن القوانين قد سنت لصالح الأغنياء "

قال أبي الغني : " حسناً ، هذا موضوع آخر وليس موضوعنا اليوم "

لماذا لا ينطوي الاستثمار على المخاطرة ؟!

قلت لأبي الغني " لقد اتخذت قراري ولن ألتحق بوظيفة الطيران وسوف أبدأ البحث عن وظيفة في شركة توفر لي تدريباً على المبيعات حتى أتمكن من التغلب على مخاوفي من التردد وأتعلم البيع والتواصل مع الآخرين كما أوصيتني "

قال أبي الغني " حسناً ، إن شركة " آي . بي . إم " ، " زيروكس " توفران برامج تدريب رائعة في المبيعات ، وإذا أردت أن تكون صاحب مشروع خاص فلابد أن تعرف كيف تبيع وكيف تسوق ، ولابد أن تثق في نفسك ولا تهتم بمن يقولون لك " لا " ، ولكن لابد أن يكون لديك قدرة على تغيير آرائهم إذا كان من اللازم فعل ذلك ، والبيع يمثل أحد أهم المهارات الأساسية لأي شخص يريد أن يكون ثرياً ، خاصة من يريد أن يكون في خانة رجال الأعمال في النموذج الرباعي "

قلت : " ولكنني لدي سؤال ملح "

قال : " إذن اطرحه الآن "

قلت " كيف تقول إن الاستثمار ليس مخاطرة إذا كان معظم الناس يقولون ذلك ؟ "

قال " هذا سؤال إجابته يسيرة ، إنني أستطيع قراءة البيانات المالية في حين أن معظم الناس لا يستطيعون ذلك ، هل تتذكر عندما قلت لك إن والدك لم يكن جاهلاً بالقراءة ولكنه ليست لديه أى معرفة أو ثقافة مالية ؟ "

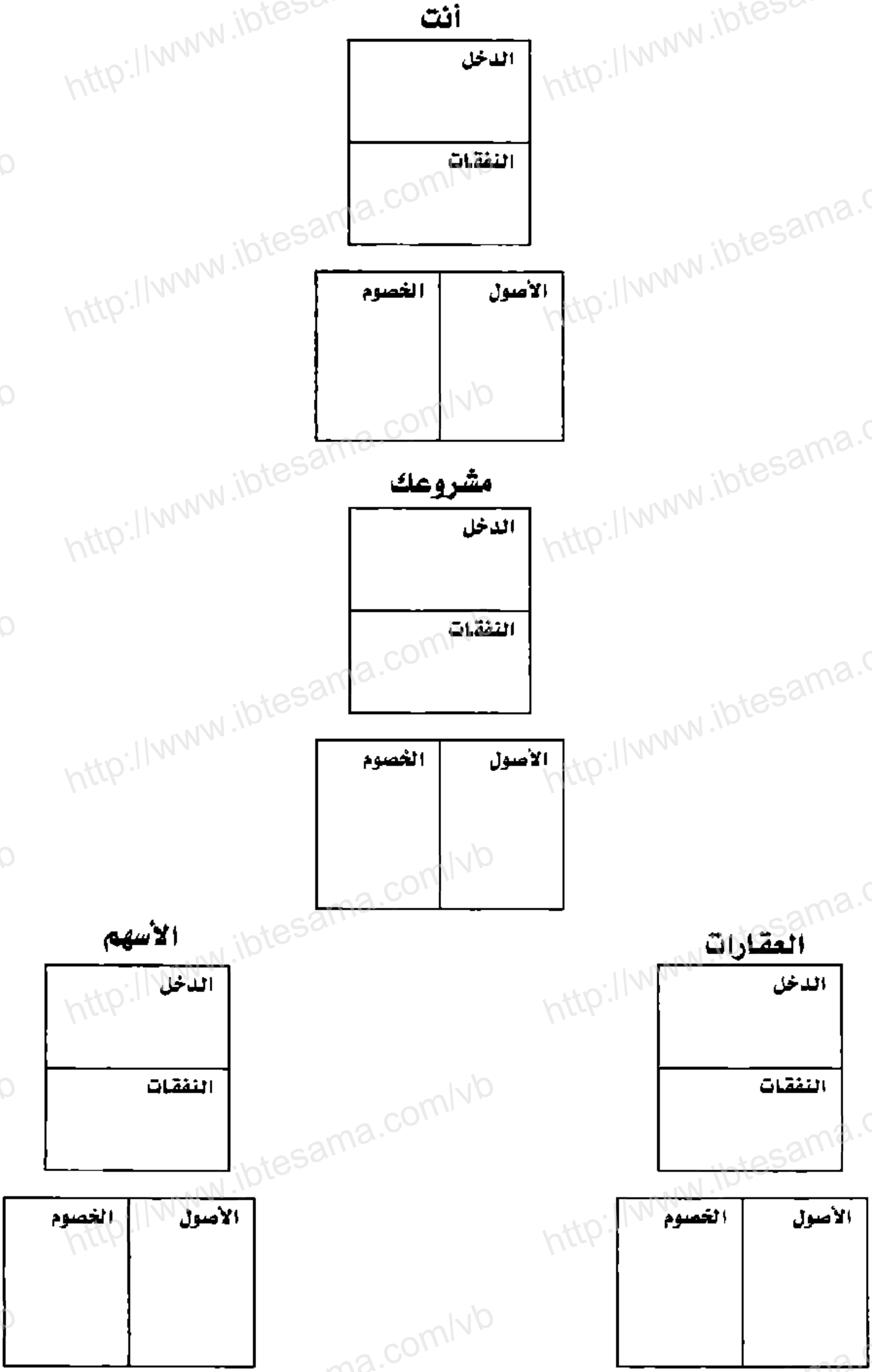
أومأت برأسي قائلاً : " نعم أتذكر أنك كنت تقول هذا كثيراً "

قال : " إن المعرفة المالية أحد أهم أسس الاستثمار خاصة إذا أردت أن تكون مستثمراً آمناً أو مستثمراً ثرياً ، ومن يفتقر إليها يصعب عليه النظر إلى بواطن الاستثمار ، تماماً كما أن الطبيب يستخدم أشعة إكس لفحص العمود الفقرى ، وبالمثل فإن البيانات المالية توفر لك نظرة على المشروع الاستثمارى ككل وعلى الحقيقى منه والمزيف وعلى الفرص التى يوفرها والمخاطر التى تكتنفه ، وقراءة هذه البيانات المالية تشبه قراءة السير الذاتية "

سألته " ولهذا فإن أحد أسباب مقولة إن الاستثمار مخاطرة هو أن الناس لم يتدربوا على قراءة البيانات المالية ، ولهذا كنت تدربنى أنا و " مايك " على قراءتها عندما كنا فى التاسعة أليس كذلك ؟ "

قال : " هل تذكر عندما قلت لى وأنت ابن التاسعة أنك تريد أن تكون ثرياً ، ساعتها بدأت معك بالأسس وهى : لا تعمل من أجل المال ، تعلم كيف تجد الفرص وليس الوظائف ، وتعلم كيف تقرأ البيانات المالية . إن معظم الناس يتركون المدرسة بحثاً عن وظائف وليس لخلق فرص لأنهم تعلموا أن يعملوا من أجل الحصول على أجر بدلاً من أن يمتلكوا دخلاً من محافظ أوراق مالية أو دخلاً سلبيًا ، ومعظمنا لم يتعلم كيف يسوى ميزانية أو أن يقرأ ويكتب بيانًا ماليًا ، ولهذا فلا يستغرب أن يقول هؤلاء إن الاستثمار مخاطرة "

اتجه أبى الغنى إلى لوحة ليرسم الشكل التالى


أنت
الدخل
النفقات
الأصول
الخصوم
مشروعك
الدخل
النفقات
الأصول
الخصوم
الأسهم
الدخل
النفقات
الأصول
الخصوم
العقارات
الدخل
النفقات
الأصول
الخصوم

ثم قال " لابد لكل مشروع من بيان مالى ، وتعتبر شهادة الأسهم بمثابة بيان مالى ، كما أن لكل عقار بيانًا ماليًا بل وكل شخص من البشر له بيان مالى "

سألته " كل شيء وكل الناس ؟ حتى والدى ووالدتى ؟ "

قال : " بالطبع ، كل شيء - سواء كان تجارة أو عقارًا يتم عن طريق تبادل المال ، أو حتى كل إنسان له علاقة بهذه العملية - لابد له من بيان بالدخل وميزان للحسابات سواء علموا ذلك أم لم يعلموا وغالباً ما تجد أن من لا يدركون أهمية البيان المالى يعانون مشاكل مالية كبيرة كما أن عائداتهم تكون منخفضة "

قلت " كما هو الحال مع والدى الآن "

قال : " للأسف هذا ينطبق على أبيك ، فهو لا يعرف الفروق البسيطة بين الأصول والخصوم ، وبين الدخل المكتسب من محافظ الأوراق المالية والدخل السلبى ، وما هو موقع كل منها وكيف يتم تسجيلها فى بيان مالى ، كل هذه الأمور كانت تبدو لأبيك نوعًا من التكلف غير المطلوب "

سألته " إذن عندما تنظر إلى مشروع ما فإنك تركز بداية على البيان المالى وليس مجرد سعر السهم فى هذا اليوم ؟ " ، وكنت أحاول بهذا أن أتحاشى أى حديث يمس أبى .

قال " نعم ، وهذا هو ما يسمى بالاستثمار الأساسى ، والثقافة المالية محورية وضرورية للاستثمار الأساسى ، وعندما أنظر للأمور المالية لعمل أو مشروع ، فإننى أركز على عناصره الداخلية التى تساعدنى على معرفة مدى قوة أو ضعف هذا المشروع وهل سيتطور أم سينحدر ، كما أن ذلك يساعدنى فى معرفة الإدارة وهل تقوم بالعمل على خير وجه أو أنها تبدد الكثير من أموال المستثمرين ، ونفس الشيء ينطبق تماماً على البنايات السكنية والبنايات المكتبية "

قلت " إذن تستطيع من قراءتك للأمور المالية لمشروع ما أن تحدد ما إذا كان المشروع الاستثمارى يشكل مخاطرة أم أنه آمن "

قال : " نعم ، كما أن البيانات المالية لشخص أو مشروع أو عقار تخبرك بأشياء أكثر من ذلك بكثير ، إن نظرة عابرة فى الأمور المالية تساعدك على معرفة ثلاثة أشياء هامة "

بادرته متسائلاً " ألا وهى ؟ "

قال : " الشيء الأول هو أن المعرفة المالية تعطيك قائمة بالأشياء الهامة ، فأنا أستطيع أن أنظر إلى كل سطر وأحدد المشكلة وما الذى فى وسعى أن أفعله للتطوير ، ومعظم المستثمرين لا ينظرون إلا إلى السعر أو نسبة السعر إلى الربح لكل سهم ، ونسبة السعر إلى الربح هو مؤشر سطحى ، أما من يريد معرفة خبايا الاستثمار فإنه يحتاج إلى مؤشرات أكثر وهذا ما سوف أعلمه لك . وهذه المؤشرات هى جزء من قائمة أمان للتأكد من أن كل أجزاء المشروع تعمل بشكل كفء ، وإذا لم تكن لديك المعرفة المالية ، فلن تستطيع تعيين الفروق وبالتالى فإن الاستثمار يكون مخاطرة "

سألته " وما هو الشيء الثانى ؟ "

قال " عندما أنظر إلى استثمار ما ، فإننى أطابقه على البيان المالى الشخصى لأرى إن كان مناسباً ، وكما قلت لك إن الاستثمار خطة ، وأنا أريد أن أرى كيف يمكن أن يؤثر هذا المشروع أو الأسهم أو الصناديق المشتركة أو العقار على خطتى أو بيانى المالى الشخصى . وأعرف إذا ما كان هذا المشروع سيساعدنى فى الوصول إلى ما أريد ، كما أننى أستطيع أن أحلل كيف يعمل المشروع الاستثمارى ، ومعرفتى بحساباتى تساعدنى على أن أعرف ما الذى سيحدث لو اقترضت مالاً لشراء مشروع استثمارى والأثر طويل المدى على دخلى ومدفوعات الدين "

قلت " وما هو الشيء الثالث ؟ "

قال " الشيء الثالث هو أننى أريد أن أعرف هل هذا الاستثمار آمن وسوف يدر مالاً أم لا ، أستطيع معرفة ذلك فى وقت يسير للغاية ، فإذا لم يكن المشروع يدر مالاً أو أنه ليس فى وسعى إصلاح وتقويم الأسباب التى تعوق إنتاجيته فلماذا أشتريه إذن ؟ فهنا تكون المخاطرة "

سألته " إذن أنت لا تستثمر إلا إذا كنت تعلم أنك ستربح ؟ "

قال " نعم ، فى معظم الحالات ، إننى أندهش عندما أقابل من يخسرون أموالهم أو لا يربحون على الأقل ويعتقدون أنهم مستثمرون ، والكثير ممن يستثمرون فى العقارات يخسرون شهرياً ويقولون " ولكن الحكومة ستعيد إلينا نسبة من الضريبة نظراً لخسارتنا " . وهذا يشبه من يقول : " إذا فقدت دولاراً ، فسوف تعيد الحكومة إليك ٣٠ سنتاً " ، وقليل من رجال الاستثمار المحترفين يعرفون كيف يستخدمون التدخل الحكومى لصالحهم ، وقليل منهم

يفعل ذلك فعلاً ؛ فالمستثمر الحقيقي يقول : " لماذا لا أربح دولاراً وأحصل على ٣٠ سنتًا إضافية من الحكومة ؟ "

قلت : " إن الناس يفعلون ذلك فعلاً ؛ فهم يخسرون المال ويعتقدون أن هذا استثمار "

قال : " والأهم من كل ذلك أنهم يعتقدون أن خسارة المال فى مقابل المزايا الضريبية هى فكرة صائبة ، هل تعلم أنه من السهل أن تجد استثماراً يخسر المال ؟ "

قلت " أعتقد أن ذلك ميسور ؛ فالعالم ملىء بالأسهم والعقارات والمشروعات والاعتمادات التى لا تربح مالاً "

قال " إذن المستثمر الحقيقى هو الذى يربح المال ثم يسعى لكي يحقق علاوة إضافية من الحكومة ، أما المستثمر عديم الخبرة فإنه يخسر دولاراً ويفرح بعودة ٣٠ سنتاً له من إلغاء الضريبة عليه "

سألته " أيمكن أن نعزو هذا إلى عدم القدرة على قراءة البيان المالى ؟ "

قال : " هذا أحد الأسس ، إن المعرفة المالية هى أساس هام للمستثمر على مستوى استثمار الأثرياء ، والقاعدة الأساسية الأخرى هى أن تستثمر ليتولد لديك المال ؛ ولا تستثمر أبدًا وفى نيتك أن تخسر ثم تكون سعيداً بما يعود عليك من إلغاء الضريبة . لابد أن يكون للاستثمار هدف واحد وهو أن يعود عليك الاستثمار بالمال "

بطاقة التقرير

بعد أن أنهينا درس هذا اليوم سألنى أبى الغنى : " هل أدركت لماذا كنت حريصاً على أن تكتب بياناتك المالية الشخصية دوماً ؟ "

أومأت برأسى قائلاً : " بالإضافة إلى تحليل البيانات المالية للأعمال والمشروعات والعقارات ، وكنت دوماً تقول لى إنك تريد منى أن أفكر فى البيانات المالية ، وقد أدركت سبب ذلك الآن "

قال " عندما كنت فى المدرسة كان لك بطاقة تقرير ربع سنوية ، ويمكن أن تعتبر بيانك المالى هو بطاقة التقرير الخاصة بك بمجرد أن تغادر المدرسة ، والمشكلة هى أنه بما أن معظم الناس لم يتدربوا على قراءة البيانات المالية أو على الاحتفاظ ببيان مالى شخصى ، فإنهم لا يكون لديهم أى فكرة عادة عن

وضعهم بمجرد حصولهم على شهادة تعليمية ؛ فالبيانات المالية الشخصية للكثير من الناس تفضح فشلهم ولكنهم يعتقدون أن الأمور على ما يرام لمجرد أن لهم وظيفة ذات راتب ودخل جيد ، ولو كان الأمر بيدى لاعتبرت أى شخص يصل إلى سن الخامسة والأربعين دون أن يحقق استقلالاً مالياً هو شخص فاشل ، وأنا لا أريد أن أكون قاسياً ، كل ما أريده هو أن يفيق الناس وأن يغيروا من أسلوب أدائهم لبعض الأشياء قبل أن يتسرب من أيديهم أهم الأصول التى يملكونها ألا وهو الوقت "

قلت " إذن القدرة على قراءة البيانات المالية تساعدك فى الحد من المخاطرة ، والإنسان يحتاج أن يكون بيانه المالى تحت سيطرته قبل بدء الاستثمار "

قال " بالتأكيد ، إن كل هذا الحديث يرجع إلى عملية التحكم فى ذاتك والتى تعنى أيضاً بيانك المالى ، فالكثير من الناس يريدون الاستثمار لأنهم يغرقون فى الديون . والاستثمار على أمل تحصيل المال لدفع الديون أو شراء منزل أكبر أو سيارة جديدة هى خطط استثمارية للحمقى ، لابد أن تركز على هدف واحد وهو أن تكتسب أصلاً يحول الدخل المكتسب إلى دخل سلبى أو دخل من حقائب استثمارية ، وهذا التحويل بين أشكال الدخل المختلفة هو الهدف الأساسى للمستثمر الحقيقى ، وهذا يتطلب معرفة مالية رفيعة تتجاوز مجرد عمل ميزانية لدفتر حساب "

قلت " إذن أنت لا تهتم بسعر السهم أو العقار ، وإنما تهتم بشكل أكبر بالأسس الفاعلة التى تراها فى البيان المالى "

قال أبى الغنى " هذا صحيح ، ولهذا فإننى أصاب بالإحباط عندما أراك قلقاً على أسعار سوق الأسهم . وفى حين أن السعر هام ، فهو ليس أهم شىء فى الاستثمار الأساسى ، وإنما يرتبط السعر بشكل أكثر بالاستثمار الفنى ، وهو درس آخر ، أفهمت الآن لماذا كنت حريصاً على أن تكتب تقريرًا أو بيانًا ماليًا شخصيًا وأن تحلل استثمارات الأعمال والعقارات ؟ "

أومأت برأسى وقلت " لقد كنت أكره هذا الأمر حينذاك ، ولكننى أشعر بالسعادة لأنك كنت تحثنى على أن أفعل ذلك كثيراً ، وأنا أدرك الآن أننى كثيراً كنت أفكر وأحلل الأشياء باستخدام صور ذهنية لتقاريرى المالية وكيف أن ما أفعله بمالى يؤثر على بيانى المالى ، ولم أكن أعلم أن معظم الناس لا يفكرون بهذا الأسلوب "

البساط السحرى

قال أبى الغنى : " لقد تقدمت كثيراً فى لعبة الأغنياء ، ولدىَّ مصطلح واحد لقائمة الدخل والميزانية وهما التقريران اللذان يشكلان التقرير المالى ، ألا وهو البساط السحرى "

سألته " ولماذا تسميهما بالبساط السحرى ؟ "

قال : " لأنهما ينقلانك إلى ما خلف الكواليس فى أى تجارة أو مشروع أو عقار أو حتى فى أى بلد فى العالم ، إنهما مثل قناع الغوص الذى ننظر به إلى ما تحت سطح الماء . فالقناع يرمز إلى التقرير المالى ، ويسمح لك بأن ترى ما يجرى تحت السطح ، كما أنه يشبه شعاع إكس الذى يستخدمه الرجل الخارق سوبرمان ، فبدلاً من القفز على ناطحات السحاب ، فإن من يمتلك معرفة مالية يستطيع أن يرى ما خلف حوائط المبنى الخرسانية ، وهناك سبب آخر يدعونى لاستخدام هذا الاسم هو أن ذلك يحررك حتى تستطيع أن ترى وأن تفعل أشياء كثيرة فى كثير من أنحاء العالم وأنت جالس فى مكانك لم تغادره ، وهكذا تستطيع أن تستثمر فى الكثير من أنحاء العالم أو حتى فى الساحة الخلفية لمنزلك وأنت على قدر كبير من المعرفة والبصيرة ، وتحسين مستوى معرفتك المالية يحد من المخاطرة ويحسن من عوائد الاستثمار ، والبيان المالى يجعلك ترى أشياء يصعب على المستثمر العادى أن يراها . كما أنها تمنحنى سيطرة أكبر على أنشطتى المالية الشخصية وهذا يسمح لى أن أحقق ما أصبو إليه فى حياتى ، بالإضافة لذلك يسمح لى التحكم فى البيانات المالية بأن أدير أعمالاً متعددة دون أن أكون متواجداً بشخصى ، والفهم الصحيح للتقارير والبيانات المالية هو أحد المفاتيح الهامة للانتقال من صاحب مشروع صغير إلى رجل أعمال كبير فى الرباعية التى أشرنا إليها سابقاً ، ولهذا فإننى أطلق على بيان الدخل والميزانية اسم البساط السحرى "

اختبار الاستعداد الذهنى

إذا أقدمنا على شراء سيارة مستعملة ، فأغلب الظن أنك سوف تستعين بميكانيكى سيارات ليفحصها ثم تذهب بها إلى كهربائى قبل أن تقرر هل تستحق السعر المطلوب فيها أم لا ، وإذا أردت أن تشترى منزلاً فقد تطلب من خبير بالمنازل أن يفحص المنزل طبقاً لقائمة لديه تشمل عناصر مثل حالة

الأساس والصرف والكهرباء والسطح وذلك قبل أن تشترى المنزل ، وإذا أردت أن تتزوج فسوف تسأل عما وراء الوجه الجميل قبل أن تقرر أن تعيش حياتك كلها مع هذا الشخص .

إلا أنه عندما يتعلق الأمر بالاستثمار فإن معظم المستثمرين لا يقرأون التقارير المالية للشركة التى يستثمرون فيها ، وغالباً ما يندفعون للاستثمار بناءً على نصيحة أو لانخفاض السعر وارتفاعه وذلك وفقاً لظروف السوق ، ومعظم الناس يضبطون سياراتهم سنوياً ويحرصون على كشف طبى كامل سنويا ، ولكنهم لا يحللون التقارير المالية للوقوف على الأخطاء والثغرات والمشاكل المستقبلية المحتملة . والسبب هو أن معظم الناس ينهون تعليمهم دون وعى بأهمية التقرير أو البيان المالى وكيفية التعامل معه ، فلا داعى للعجب إذن من أن يقول الكثير إن الاستثمار مخاطرة ، إن الاستثمار ليس مخاطرة ، ولكن الافتقار إلى المعرفة المالية هو كذلك فعلاً

كيف نرى الفرص الاستثمارية ؟

لو كانت لديك خطة لتحقيق الثراء عن طريق الاستثمار ، فيمكننى أن أقول لك إن المعرفة الجيدة بالبيان المالى تشكل الحد الأدنى من المتطلبات ، ليس لمجرد أنها تعزز عامل الأمان ، ولكنها لأنها ستمكنك من أن تربح مالاً أكثر فى فترة زمنية أقل ، إن البيان المالى يمكنك من أن ترى الفرص الاستثمارية التى لا ينتبه إليها المستثمر المتوسط الذى غالباً ما ينظر فقط إلى السعر كفرصة للشراء أو البيع ، أما المستثمر المحترف فهو يرى أن الفرصة ليست فى مجرد سعر السهم وأن أفضل الاستثمارات لا ينتبه إليها الكثيرون ممن ليس لديهم نظرة ثاقبة .

لقد علمنى أبى الغنى أن الربح الوفير يتولد من المعرفة المالية الجيدة ، بالإضافة إلى معرفة مواطن القوة والضعف فى المشروع الاستثمارى ، فكان يقول : " تستطيع أن تجد أفضل الفرص الاستثمارية من خلال فهمك للمحاسبة وقانون الضرائب وقانون التجارة والعمل وقوانين الشركات ، والمستثمرون الفعليون يبحثون عن أكبر صفقاتهم الاستثمارية فى هذه

المجالات التى لا يراها الكثيرون ؛ لهذا فإننى أسمى بيان الدخل والميزانية بالبساط السحرى " .

وها هى أسئلة الاستعداد الذهنى :

١. إذا خططت للثراء كمستثمر على مستوى الأثرياء ، فهل أنت على استعداد لتحديث بيانك المالى الشخصى مع قراءة بيانات مالية أخرى وذلك بشكل دورى منتظم ؟

نعم ______ لا ______

الفصل السادس عشر

الدرس الرابع عشر للمستثمر

تبسيط المعرفة المالية

كان أبى الغنى يقول لى دوماً " إن أباك يعانى لأنه جاهل بمبادئ المعرفة المالية حاليًا رغم أنه متعلم ، ولو أنه كرس وقتاً ليتعلم كيف يقرأ الأرقام وما وراءها ويتعلم مفردات عالم المال ، لتغيرت حياته بشكل جذرى "

وقد كان درس المعرفة المالية أحد أكثر الدروس ثراء فى كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " ، وقد كان هذا الموضوع ذا أهمية خاصة عند أبى الغنى ويراه ضرورياً لأى فرد يحاول بحق أن يكون صاحب أعمال ومستثمراً محترفاً ، وفى الفصول اللاحقة من هذا الكتاب ، سوف أحاول أنا و " شارون " أن نتحدث بإسهاب عن أهمية المعرفة المالية فيما يتصل بالاستثمار والأعمال ، وكيف نجد فرصاً للاستثمار التى غالباً ما يغفل عنها المستثمر العادى . أما الآن ، فأعتقد أنه من الأفضل أن نمر سريعاً على المعرفة المالية وكيف نبسطها ونجعلها أسهل فى الفهم .

الأسس

لابد للمستثمر المحترف أن يكون قادراً على قراءة وثائق مالية مختلفة متنوعة وأهمها بيان الدخل وحساب الميزانية .

بيان الدخل

الدخل
النفقات

الميزانية

الأصول	الخصوم

ورغم أننى لست محاسباً ، إلا أننى حضرت العديد من الدورات عن المحاسبة ، وكان أشد ما أثار انتباهي في هذه الدروس هو تركيز المحاضرين على نوع واحد من الوثائق وليس على العلاقة التى تربط بين نوعين من المستندات . بعبارة أخرى ، لم يشرح المحاضرون مطلقاً السبب الذى يجعل وثيقة ما ذات أهمية للأخرى .

كان أبى الغنى يعتقد أن العلاقة بين بيان الدخل وحساب الميزانية ذات أهمية بالغة ، فكان يقول : " كيف يمكن أن نفهم إحداها دون الأخرى ؟ " ، أو " كيف يمكن أن تحدد الأصول والخصوم دون أن يكون لديك خانة للدخل وخانة للنفقة ؟ " ، وكان يضيف " مجرد إضافة شيء تحت خانة الأصول لا يجعلها من الأصول " . وكنت أرى أن هذه النقطة كانت أهم نقطة حدثنى عنها ، وكان يقول " إن أكبر الأسباب لمعاناة الناس مادياً هو أنهم يشترون الخصوم ويضعونها تحت قائمة الأصول . ولهذا فإن كثيرًا من الناس يعدون منازلهم من الأصول رغم أنها من الخصوم حقيقة . وإذا فهمت قانون جريشام ، فسوف تدرك كيف أن مثل هذا الفارق البسيط ظاهرياً قد يسبب معاناة مالية طوال الحياة بدلاً من الحرية المالية " ، ومن أقواله أيضاً " إذا أردت أن تكون ثرياً فلابد أن تعرف الفرق بين الأصول والخصوم ، لابد أن تعرف الفرق بين ما له قيمة وما ليس له قيمة "

وقد سألنى الكثير من الناس بعد طبع كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " " هل يعنى بما قاله أن الإنسان لا يجب عليه أن يشترى منزلاً " ، وإجابة هذا

السؤال " لا لم يقصد هذا " ؛ كل ما في الأمر أن أبي الغني كان يؤكد على أهمية المعرفة المالية حيث قال " لا تطلق على ما هو مصدر دين أصلاً حتى لو كان منزلك " ، وكان من أكثر الأسئلة المتكررة أيضاً سؤال يقول : " لو أنني سددت كل أقساط منزلي ، فهل هذا يجعله أصلاً حينئذٍ ؟ " ، والإجابة هنا أيضاً في معظم الأحوال " لا ، فليس معنى عدم وجود ديون على منزلك يجعله أصلاً ، وسبب هذه الإجابة نجده في مصطلح " تدفق رأس المال " ففي معظم المساكن والمنازل حتى مع عدم وجود ديون توجد نفقات وضرائب ملكية ، والحقيقة هي أنك لا تملك عقارك بشكل فعلي ، لأن ملكيته الحقيقية للحكومة ، وإذا كنت تشك في صدق ما أقول ، فما عليك إلا أن تتوقف عن دفع ضرائب الملكية وسوف تعرف من هو المالك الحقيقي سواء كان هناك رهن أم لا إن عدم سداد ضرائب الأملاك يؤدي إلى اللجوء إلى شهادات الضرائب المرهونة . وقد أشرت في كتابي " الأب الغني والأب الفقير " إلى معدل الفائدة المرتفع الذي حصل عليه المستثمرون من رهون الضرائب ، ورهون الضرائب بمثابة قولنا " تستطيع أن تتحكم في عقارك ولكنه يظل ملكاً للحكومة "

وقد كان أبي الغني دوماً في صف ملكية المنزل لأنه مكان آمن لوضع المال ولكنه ليس أصلاً بالضرورة ، والواقع أنه بمجرد أن امتلك أصولاً حقيقية كافية عاش في منزل كبير جميل ، وهذه الأصول الفعلية هي التي ولدت السيولة النقدية التي سمحت له بشراء منزل كبير جميل ، وخلاصة القول إن الشخص لا يجب أن يطلق على ما هو دين أصلاً أو أن يشترى خصوماً وهو يظن أنها أصول ، وهذا الأمر من أكبر الأخطاء التي يقع فيها البعض .

الكلمات السحرية هي "التدفقات النقدية"

إن أهم الكلمات في عالم الأعمال والاستثمار لكي تصبح ثرياً هي التدفقات النقدية . وكان أبي الغني يقول " رجل الأعمال والمستثمر لابد أن يراقب عن كثب ووعي التحولات الدقيقة في تدفق رأس المال ، تماماً كالصياد الذي يراقب المد والجزر ، فالناس يعانون في عالم المال ، لأنهم لا يتحكمون في التدفقات النقدية "

تبسيط المفاهيم المالية بحيث يفهمها الأطفال

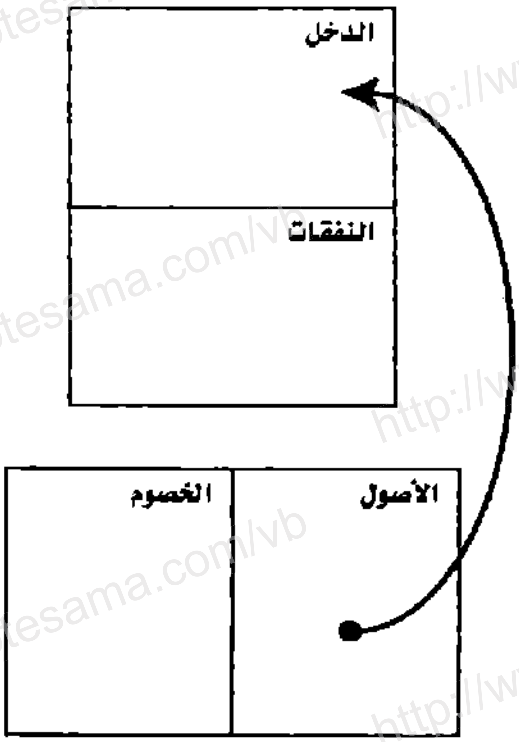
لم يتلق أبي الغني تعليماً رسمياً ، ولكن كانت لديه قدرة على معالجة موضوعات معقدة وتبسيطها بحيث يفهمها طفل في التاسعة كما حدث معي

وأنا فى هذه السن مما زاد من ثروتى ، ولابد لى أن أقر أننى لم أتجاوز بكثير الرسوم البسيطة التى كان يرسمها ، إلا أن شروحه البسيطة ساعدتنى كثيراً على فهم المال وتدفقه على أفضل نحو ، كما أرشدتنى إلى كيفية تحقيق حياة آمنة . وحتى اليوم لازلت أستخدم رسومه التوضيحية البسيطة كمرشد لى بينما ينغمس المحاسبون لدى فى العمل الشاق . ولذا فإنه إذا كان فى وسعك أن تفهم الرسوم التالية ، فسوف تكون لديك فرصة كبيرة لتحقيق الثراء ، ولتدع الأعمال الحسابية الفنية للمحاسبين المدربين على هذه الأعمال الشاقة ، أما مهمتك فهى أن تأخذ بزمام الأرقام المالية وتوجهها نحو زيادة ثروتك .

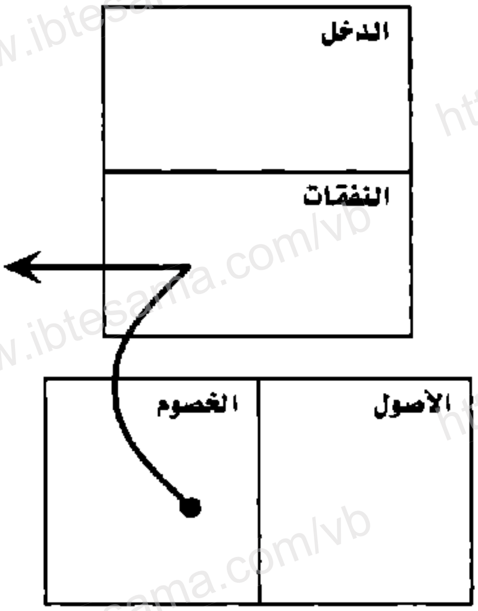
أسس المعرفة المالية عند أبى الغنى

الدرس الأول : اتجاه التدفقات النقدية يحدد ما إذا كان الشىء يعتبر من الأصول أم من الخصوم فى هذه اللحظة ، فليس معنى أن يقول السمسار على المنزل أنه أصل أنه فعلاً من الأصول وليس من الخصوم .

وهذا هو نموذج التدفقات النقدية للأصول ، وقد كان تعريف أبى الغنى للأصول هو أن الأصل هو ما يضيف مالاً فى حافظتك .



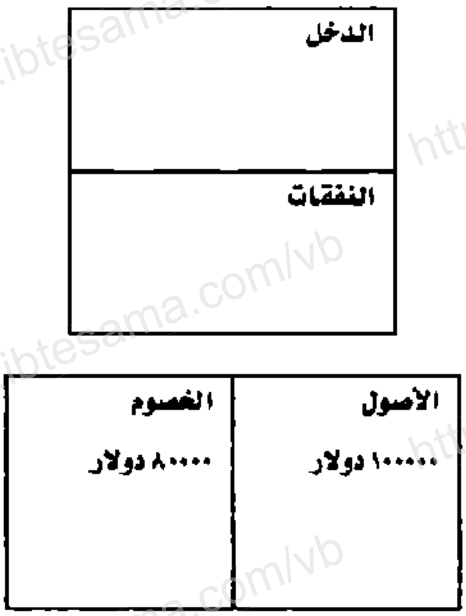
أما نموذج التدفقات النقدية للخصوم فهو كالشكل التالى ، وقد عرف أبى الغنى الخصوم بأنها كل ما يأخذ أموالاً من حافظتك .



نقطة محيرة

قال أبى الغنى لى أيضاً : " يظهر اللبس لأن الطريقة الشائعة فى المحاسبة تسمح لنا بوضع الخصوم والأصول تحت خانة الأصل ، ثم شرع يرسم ليوضح لى ما قاله وهو يقول : " ولهذا فإن الأمر يلتبس على الكثيرين "

فكان يقول " فى هذا الشكل لدينا منزل بقيمة ١٠٠٠٠٠ دولار دفع صاحبه ٢٠٠٠٠ دولار نقداً وهو مدين الآن بـ ٨٠٠٠٠ دولار كرهن عقارى تدفع على أقساط ، كيف نحدد إن كان هذا المنزل من الأصول أم من الخصوم ؟ وهل المنزل يعد أصلاً لمجرد أنه يوضع تحت خانة الأصول ؟!



الإجابة التي تتبادر إلى الذهن هي " لا " ، بينما الإجابة الحقيقية هي أننا نحتاج أن نعود إلى بيان الدخل لنعرف تحديداً هل هو أصل أم خصم ؟!

ثم رسم الشكل التالي قائلاً : " هذا المنزل يمكن أن تطلق عليه خصماً ، وذلك لأنه يقع تحت خانة النفقات وليس تحت خانة الدخل "

الدخل
النفقات
الرهن الضرائب العقارية التأمين المرافق الصيانة

الأصول	الخصوم
١٠٠٠٠٠ دولار	٨٠٠٠٠ دولار

تحويل الخصوم إلى أصول

ثم أضاف أبي الغني إلى الشكل سطراً كتب فيه " الدخل الإيجاري والدخل الإيجاري الصافي " ، والكلمة الرئيسية هنا هي " الصافي " ، والتي غيرت البيان المالي ؛ حيث حولت المنزل من خصم إلى أصل .

الدخل **الدخل الذى يدره الإيجار**
النفقات **الرهن** **الضرائب العقارية** **التأمين** **المرافق** **الصيانة**

الأصول	الخصوم
١٠٠٠٠٠ دولار	٨٠٠٠٠ دولار

وبعد فهمى لهذا المصطلح كان أبى الغنى يضيف الأرقام لضمان فهم أفضل " دعنا نفترض أن كل النفقات المرتبطة بالمنزل تصل إلى ١٠٠٠ دولار وهو ما يشمل دفع أقساط الرهن وضرائب العقارات والتأمين والمنافع والصيانة ، فى حين أن المستأجر يدفع ١٢٠٠ دولار شهرياً ، وبالتالى يكون دخل الإيجار الصافى هو ٢٠٠ دولار ، بما يظهر لنا أن هذا المنزل يعتبر أصلاً لأنه يضيف إليك ٢٠٠ دولار إلى حافظتك ، وإذا استمرت نفقاتك على نفس المنوال وكنت تجمع ٨٠٠ دولار فقط من الإيجار فى الشهر ، فهذا يعنى أنك تخسر ٢٠٠ دولار شهرياً ، رغم أن دخلك من الإيجار ٨٠٠ دولار ، وبالتالى تتحول هذه الملكية إلى خصم ، وأسمع من يقول إنه من الإمكان بيع هذا المنزل بسعر أعلى من وقت شرائه وبالتالى يتحول إلى أصل وهذا صحيح ولكنه لا يحدث إلا فى المستقبل ، علماً بأن أسعار العقارات تنخفض موسمياً عكس الاعتقاد السائد ، ولذا فإنه من الحكمة أن تؤمن بالمثل القائل : " لا تعد دجاجاتك قبل أن يفقس البيض "

تغيير الحكومة للقواعد

ضاعت مليارات من الدولارات في العقارات بعد قانون الإصلاح الضريبي عام ١٩٨٦ ؛ ولذا فقد خسر الكثير من المضاربين لأنهم كانوا يشترون عقارات عالية السعر ثم يخسرون المال على فرض أن سعر العقارات يرتفع دوماً وأن الحكومة سوف تمنحهم تخفيضاً ضريبيًّا لخسائرهم العقارية السلبية ، بمعنى أن الحكومة سوف تقدم لهم معونة التعويض للفارق بين دخل الإيجار ونفقات الإيجار والتى كانت أعلى . ولكن القواعد تغيرت ، وبعد تغيير قانون الضرائب انهارت البورصة كما نفدت المدخرات والقروض وحدث تحويل كبير للثروة بين عامى ١٩٨٧ و ١٩٩٥ ، لقد حدث تحول فى ملكية الاستثمار من المربع (S) فى النموذج الرباعى - والذى يضم أصحاب المهن عالية الأجر مثل الأطباء والمحامون والمحاسبين والمهندسين والمعماريين - إلى المستثمرين فى المربع (I) ، وقد أجبر هذا التعديل فى قانون الضرائب ملايين الناس على الخروج من الاستثمار فى العقارات والدخول فى سوق الأسهم والأوراق المالية ، فهل يحدث تحول آخر للثروة من مربع إلى آخر قريباً ؟ ويكون التحول هنا من الأسهم إلى العقارات ؟ هذه أسئلة تجيب عنها الأيام القادمة والتاريخ يعيد نفسه ، وعندما يحدث ذلك فإن البعض سيخسرون ، ولكن هناك كثيرون سيربحون .

وفى أستراليا حتى اليوم توجد قوانين تشجع المستثمر على أن يخسر مالاً فى العقارات المؤجرة وذلك حتى يحصل على إعفاء ضريبى من الحكومة . وقد كانت مثل هذه القوانين سارية فى الولايات المتحدة حتى عام ١٩٨٦ ، وعندما أتحدث فى أستراليا عن الاستثمار أسمع صيحات الاعتراض على تحذيراتى لهم من إمكانية إقدام الحكومة على تغيير هذه القوانين كما حدث فى الولايات المتحدة ، وهم لا يدركون كم كان تعديل القانون مؤلماً للملايين فى الولايات المتحدة ، وقد رأيت العديد من أصدقائي وهم يعلنون إفلاسهم ويخسرون كل شيء وعانوا لسنوات طويلة وربما لعقود .

والدرس المستفاد هنا هو : لماذا نعرض أنفسنا للمخاطرة ؟ ولماذا لا نبحث عن ملكية تدر علينا مالاً ؟ فأى شخص يستطيع أن يجد ملكية أو استثماراً يخسر فيه المال ، ولا تحتاج لأن تبحث طويلاً حتى تجد مثل هذه الاستثمارات ، ولا يستلزم ذلك معرفة مالية ، وقد كانت المشكلة التى تواجهنى أنا وأبى الغنى — مع فكرة أن خسارة المال فكرة جيدة بسبب الخصم الضريبى — هى أن مثل هذه

الأفكار تجعل الناس عشوائيين وغير منضبطين . وأنا أسمع الكثير من الناس هنا في الولايات المتحدة وهم يقولون : " ليست هناك مشكلة فى أن أخسر المال لأن الحكومة تمنحنى إعفاء ضريبيًا فى حالة الخسارة " ، وهذا يعنى أنه فى مقابل كل دولار تخسره ، فإن الحكومة ترد إليك حوالى ٣٠ سنتاً (ويعتمد هذا على شريحتك الضريبية) ، ويبدو لى أن هذا المنطق معيب ، فلماذا لا نستثمر ونحصل على كل هذا ونؤمن أنفسنا دون انتظار إعفاء ضريبى ؟

إن الفكرة الأساسية للاستثمار هى أن نربح مالاً وليس أن نخسر ، وتستطيع إذا كنت مستثمراً محترفاً أن تحصل على إعفاءات ضريبية وتربح فى نفس الوقت . وأحد أصدقائي يدعى " مايكل تيلاريكو " وهو سمسار عقارات فى سيدنى بأستراليا أخبرني أن الناس يأتون لمكتب العقارات الخاص به كل يوم ويقولون إن المحاسبين أخبروهم بالبحث عن ملكية يخسرون فيها المال . فيكون رده المعتاد هو أنهم لا يحتاجون لمساعدته لأنهم لو نظروا حولهم لوجدوا آلافاً من هذه الفرص ، وكل ما أستطيع أن أساعدكم فيه هو أن أجد لكم ملكية تدر عليكم مالاً كما أنكم ستحصلون على الإعفاءات التى ترغبونها ، وغالباً ما تكون الإجابة بالرفض والإصرار على البحث عن ملكية تجعلهم يخسرون مالاً ، وقد كان الأمر يجرى على نفس المنوال فى الولايات المتحدة قبل عام ١٩٨٦

وهناك دروس عديدة هامة نستخلصها من هذا المثال

١. إن فكرة القبول بالخسارة بسبب الإعفاءات الضريبية غالباً ما تجعل الناس عشوائيين فى اختيار استثماراتهم .

٢. إن هؤلاء الناس لا يبحثون بجد عن استثمارات حقيقية ؛ فهم لا ينظرون إلى السمات المالية للمشروع عندما يحللون الاستثمار .

٣. إن خسارة المال تزعزع وضعك المالى ، بمعنى أن هناك مخاطرة كافية فى الاستثمار أساساً ، فلماذا نزيد الأمر خطورة ؟ خذ ما يكفيك من الوقت وابحث عن استثمارات قوية ، وسوف تتمكن من العثور عليها إذا استطعت قراءة الأرقام .

٤. أن الحكومة تغير من القواعد والنظم .

٥. أن ما يعتبر اليوم أصلاً قد يصبح خصماً فى الغد .

٦. فى حين خسر ملايين المستثمرين المال عام ١٩٨٦ ، كان هناك مستثمرون آخرون مستعدون لهذا التغير ، ولذا نجحوا فى صناعة الملايين التى فشل المستثمرون غير المستعدين فى تحقيقها .

أكبر المخاطر

كان أبى الغنى يقول " إن أشد المستثمرين مخاطرة هو الشخص الذى لا يتحكم فى البيان المالى الشخصى الخاص به ، والذين لا يملكون شيئاً سوى خصوم يظنونها أصولاً ، كما أن نفقاتهم تعادل دخولهم ، ومصدر دخلهم الوحيد هو عملهم ، وهم يخاطرون لأنهم مستثمرون يائسون "

ولازلت أرى فى دورات الاستثمار التى أحاضر فيها من يصر على أن منزله يعد أصلاً ، وقد قال لى أحدهم مؤخراً " لقد اشتريت منزلى بحوالى ٥٠٠٠٠٠ دولار وقيمته الآن ٧٥٠٠٠٠ دولار . فسألته " وكيف عرفت ذلك ؟ "

قال " إن سمسار العقارات قال ذلك "

فأجبته " وهل يضمن لك هذا السمسار هذا السعر لعشرين عاماً ؟ "

قال لى " لا ، كل ما قاله إن هذا هو متوسط سعر المنازل التى تباع فى الجوار"

ولهذا السبب تحديداً كان أبى الغنى يقول " إن المستثمر العادى لا يربح الكثير من المال فى السوق ، إن المستثمر المتوسط يعمل بعقلية " عليك أن تعد الدجاج قبل أن يفقس البيض " ؛ فهم يشترون أشياء تكلفهم الكثير من المال شهرياً ، ويحسبونها أصولاً بناءً على رأيهم ، ويعتمدون على ارتفاع أسعار منازلهم مستقبلاً ويتصرفون وكأن منازلهم ستباع فى التو واللحظة بقيمة السعر الذى قال به السمسار ، فهل اضطررت إلى بيع منزلك بسعر أقل مما قدره لك السمسار ؟ لقد مررت بهذه التجربة شخصياً ، إن النتيجة الطبيعية لبناء القرارات المالية على هذه الآراء والتوقعات تجعل الناس يفقدون السيطرة على مصادرهم المالية ، وهذا أمر خطر جداً ، فإذا أردت أن تكون ثرياً ، لابد أن تتحكم فى تعليمك والتدفقات النقدية التى تملكها ، وليس هناك عيب فى أن تأمل أن يرتفع السعر مستقبلاً مادمت لم تفقد السيطرة على مواردك المالية اليوم ، وإذا كنت على يقين تام بأن السعر يرتفع فلم لا تشترى عشرة من هذه المنازل "

ونفس هذه العقلية نجدها عند من يقولون : " إن حساب التقاعد الخاص بى يساوى مليون دولار اليوم ، وسوف يصبح ثلاثة ملايين عندما أتقاعد " ،

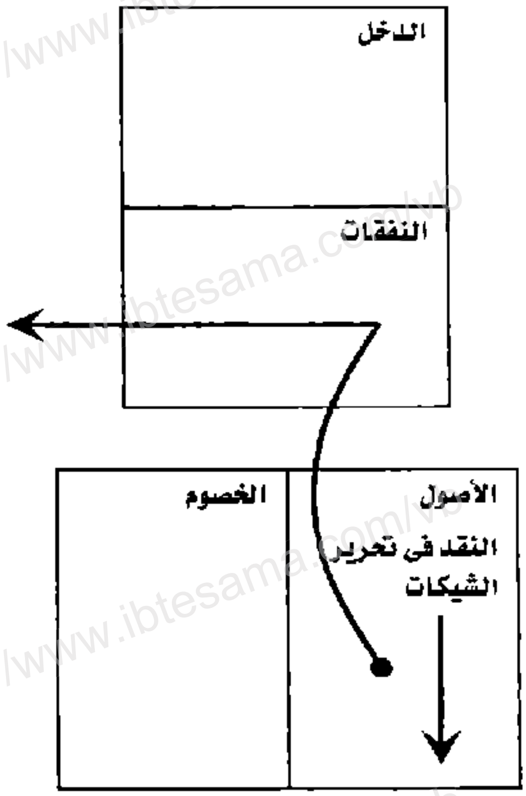
وأنا أسأل هنا " وكيف عرفت ذلك ؟ " ، لقد تعلمت من أبى الغنى أن المستثمر العادى دائماً يعد الدجاج قبل أن يخرج من البيض أو أنهم يراهنون بكل شيء على حدث واحد فهم ينتظرون هذه السفينة فى وقت مجهول مستقبلاً ، وفى معظم الأحوال يفقس العديد من البيض وتأتى السفن ، إلا أن المستثمر المتمرس لا يبنى آماله على هذه الاحتمالات ، والمستثمر المحترف يعرف أن المعرفة المالية الجيدة تمنحك تحكماً أفضل اليوم وأن مواصلة الدراسة تضمن لك تحكماً مالياً أكبر مستقبلاً ، والمستثمر المحترف يعلم أن البيض قد يؤكل أو يفسد أحياناً .

وأنا أقابل العديد من المستثمرين الجدد فى عالم الاستثمار ، لم تتجاوز خبراتهم فى عالم الاستثمار عشرين عاماً ، ولم يمر معظمهم بانهيار فى السوق ولم يمتلكوا عقارات قيمتها أقل بكثير مما دفعوه ، وعليهم أن يسددوا أقساطها الشهرية . يأتى هؤلاء المستثمرون الجدد إلىَّ وهم يرددون مفاهيم مثل " إن السوق فى ارتفاع مستمر منذ عام ١٩٧٤ " ، أو " إن متوسط نمو سوق العقارات يبلغ ٤٪ خلال العشرين عاماً الماضية "

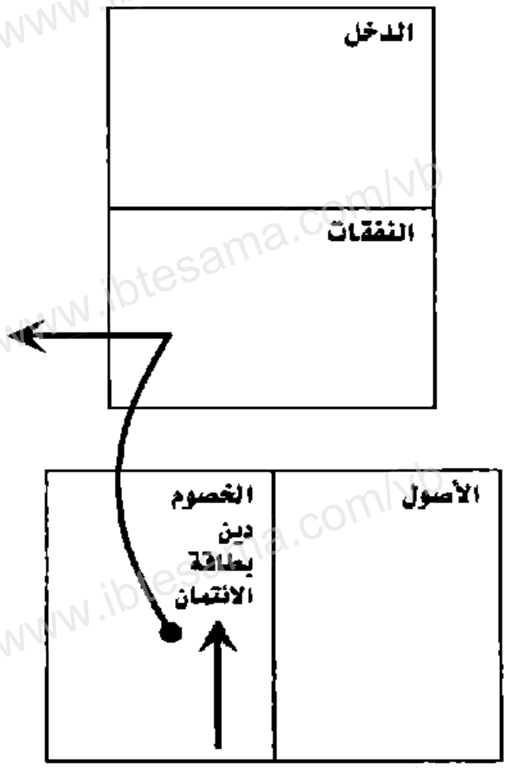
وكان أبى الغنى يقول " هذه المتوسطات لا تصلح إلا للمستثمرين العاديين ، أما المحترفون فإنهم يبحثون عن الضوابط ، وهذا التحكم يبدأ بنفسك وتعليمك المالى ومصادر معلوماتك والتدفقات النقدية لديك " ، ولهذا كانت نصيحته دوماً للمستثمر هى " لا تكن مستثمراً عادياً " ، وقد كان يؤمن أن المستثمر العادى هو مستثمر مخاطر .

لماذا لا يتحكم الناس فى إدارة أموالهم ؟

ينهى الناس تعليمهم وهم لا يعرفون كيف يعدون ميزانية لدفتر حساب وبالطبع لا يستطيعون من باب أولى إعداد بيان مالى ، إنهم لم يتعلموا مطلقاً كيف يتحكمون فى أموالهم ، والأسلوب الوحيد لتعرف مدى تحكم هؤلاء فى أنفسهم هو النظر إلى بياناتهم المالية ، ولا يعنى حصول هؤلاء الناس على وظائف عالية الرواتب ومنازل كبيرة وسيارات فارهة أنهم ناجحون فى إدارة أموالهم ، ولو علم الناس كيف يعمل البيان المالى لتحسنت معرفتهم المالية كثيراً ولأصبحوا أكثر تحكماً فى أموالهم ، ويستطيع المستثمرون أن يروا بشكل أفضل كيف تعمل أموالهم بفهم البيانات المالية ، وعلى سبيل المثال ، تصور الأشكال التالية نموذج التدفقات النقدية فى تحرير الشيكات



وهذا هو شكل التدفقات النقدية باستخدام بطاقات الائتمان :



فعندما يكتب الناس شيكات ، فإنهم يستنفدون أصولاً لهم ، وعندما يستخدمون بطاقات الائتمان فإنهم يزيدون من ديونهم ، وبمعنى آخر فإن بطاقات الائتمان تجعل من السهل التورط بشكل عميق فى الديون ، ويفشل الكثيرون فى رؤية هذا الأمر ، وما ذلك إلا أنهم لم يتدربوا ببساطة على تحليل البيانات المالية الشخصية .

واليوم نجد أن الكثير من البيانات المالية الشخصية يبدو بهذا الشكل التالى :

الدخل
الراتب
النفقات
ضرائب دفع الرهن ضرائب العقارات قسط السيارة قسط المدرسة قسط بطاقة الائتمان الطعام الملبس نفقات أخرى

الأصول	الخصوم
	الرهن قروض المدرسة قرض السيارة ميزانية بطاقة الائتمان

وإذا لم يتغير شىء داخل هذا الشخص ، فلن تكون لديه فرص إلا أن يعيش حياة من العبودية المالية ، ولكن لماذا هذا التعبير " العبودية المالية ؟ " لأن كل قسط يدفعه هذا الشخص يزيد من ثراء أحد الأثرياء .

ملحوظة للمؤلف : يسألنى الكثير من الناس : " ما هى الخطوة الأولى لتحقيق الحرية المالية ؟ " ، وإجابتى هى : " تحكم فى بياناتك المالية " ، وقد

طلبت من المحاسب وخبير الضرائب الذى يعمل بشركتي " داين كيندى " ، أن يضع شرائط وكتاباً تطبيقياً ؛ وذلك لتحقيق الأهداف التالية :

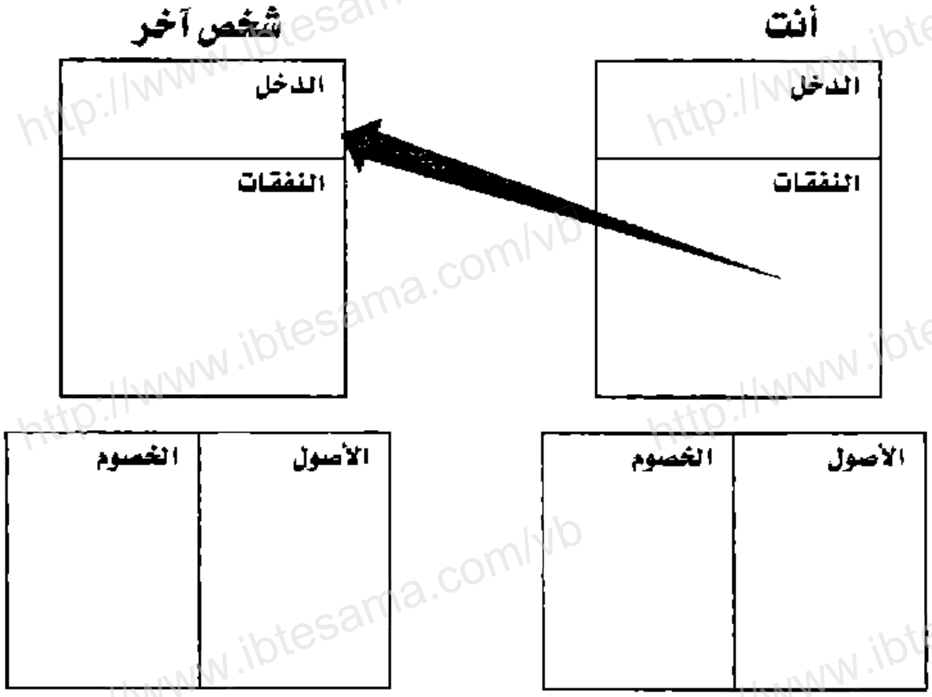
١. أن نتعلم كيف تعمل البيانات المالية الشخصية
٢. أن نتحكم فى البيانات المالية
٣. أن نضع أقدامنا على طريق الاستقلال المالى
٤. أن نتعلم كيف ندير أموالنا وكيف يفعل الأثرياء بدفع ضرائب أقل

وقد نجحت أنا و" داين " فى إخراج هذه الشرائط وهى تساعدك على الخروج من دوامة الدين ، والأهم من ذلك أنك سوف تتعلم كيف تدير أموالك كما يفعل الأثرياء . وهذه النقطة من الأهمية بمكان لأن معظم الناس يعتقدون أن ربح مال أكثر سوف يحل مشاكلهم المالية ، وفى معظم الحالات لا يحدث هذا . إن تعلم إدارة المال كالأغنياء يتركز فى حل المشاكل المالية قصيرة المدى ، كما أن ذلك يساعد على أن تحقق الحرية المالية ، وقد صدرت هذه الأشرطة والكتاب التطبيقى فى برنامج بعنوان " خطوتك الأولى نحو الحرية المالية " ، وتتميز المعلومات التى تجدها فى هذه المجموعة التعليمية ببساطتها وسهولة فهمها ، كما أنها أساسية لبناء قاعدة مالية صلبة ، ويمكنك أن تجد معلومات أكثر عن هذا البرنامج فى نهاية الكتاب أو على موقعنا www.richdad.com .

أى الناس تساعده على الثراء ؟

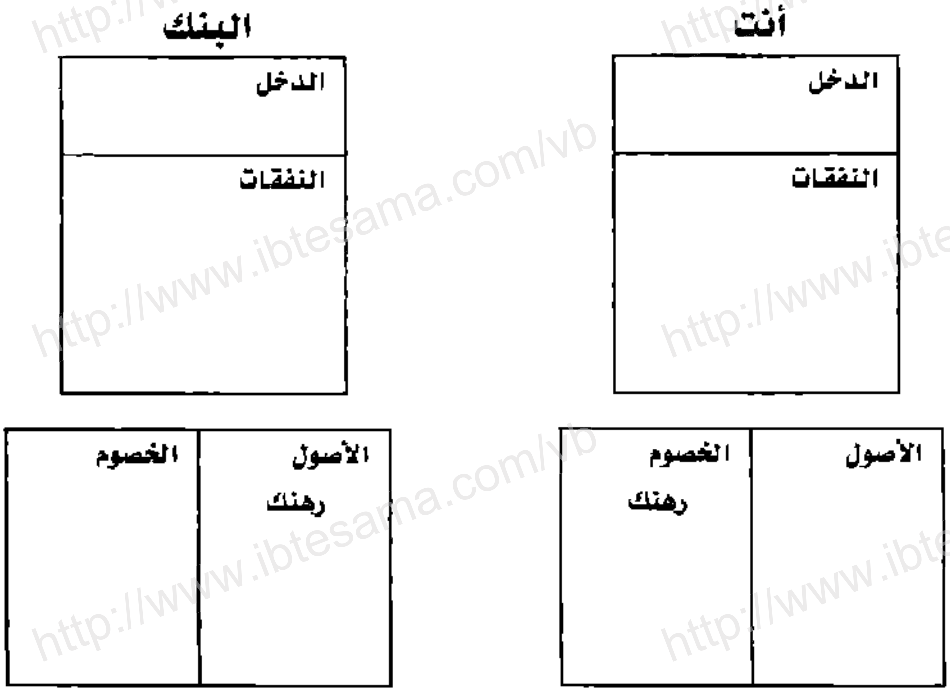
الدرس الثانى : لكى نرى الصورة كاملة فإن الأمر يتطلب بيانين ماليين .

يقول أبى الغنى " لابد أن يرى المستثمرون المحترفون على الأقل بيانين ماليين إذا أرادوا صورة كاملة "



لقد رسم أبى الغنى هذه الرسوم فى أحد الدروس .

وقال " تذكر دوماً أن نفقاتك هى دخل الآخرين ، وأن من لا يتحكمون فى التدفقات النقدية التى بين أيديهم يصنعون من ينجحون فى ذلك "



ما الذى يقوم به المستثمر ؟

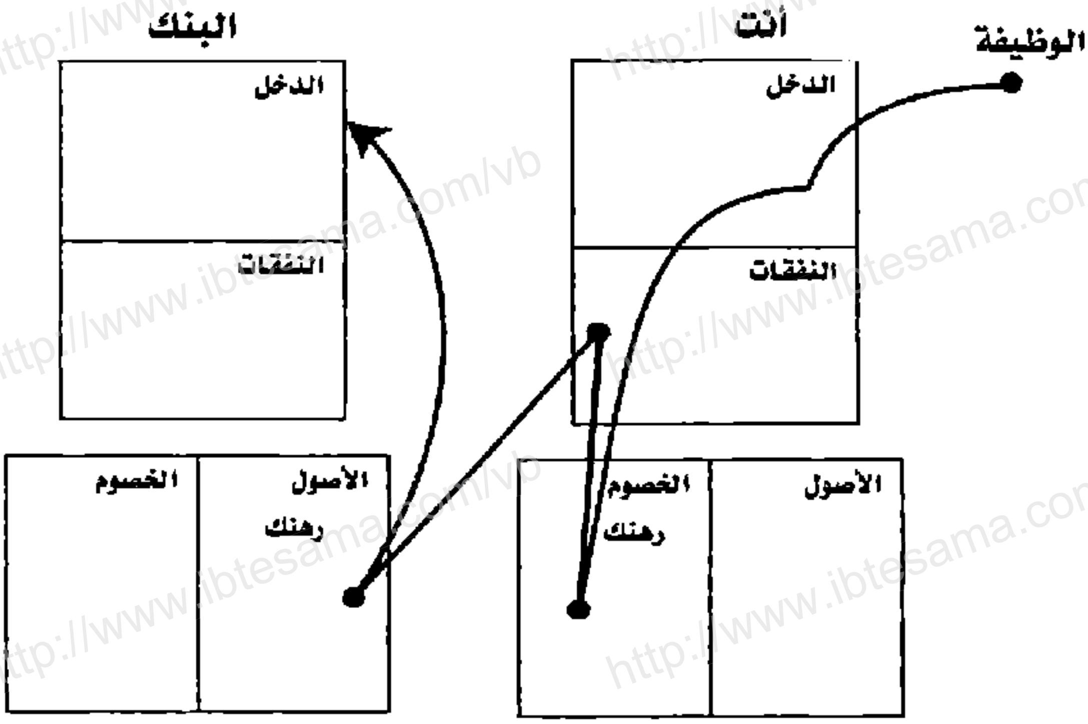
قام أبى الغنى برسم هذا الشكل وهو يقول : " دعنى أعرفك ما الذى يفعله المستثمر ، وسوف أستخدم كمثال على ذلك مالكاً لمنزل ومصرفيًّا "

جلست أتأمل الرسوم لدقيقة ثم قلت " إن الرهن العقارى ظهر فى كلا البيانين الماليين ؛ ولكن تحت أعمدة مختلفة ؛ فقد ظهر مرة تحت خانة الأصول ومرة تحت خانة الخصوم "

أومأ أبى الغنى برأسه وقال : " لقد أصبحت الآن قادراً على أن ترى البيان المالى الحقيقى "

قلت : " ولهذا أخبرتنى أن رؤية الصورة كاملة تستلزم بيانين ماليين مختلفين ، لأن كل إنفاق لك هو دخل لشخص آخر ، وكل خصم عليك هو أصل لشخص آخر ! "

قال " ولهذا فإن من ينهون تعليمهم دون معرفة هذه الأمور يقعون فريسة لمن يحسنون هذه الأمور ، ولهذا فإن كل مرة يستخدم فيها الناس بطاقات الائتمان فإنهم يضيفون إلى ديونهم ، وفى نفس الوقت فإنهم يضيفون فى خانة الأصول لدى البنك " .

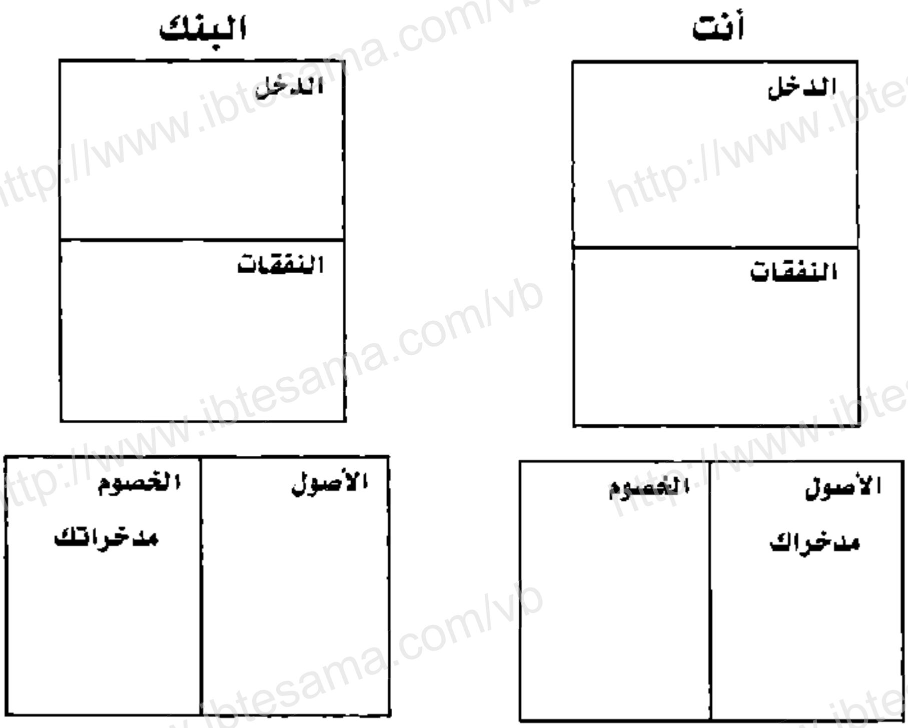


قلت " ولهذا عندما يقول مصرفى " إن منزلك يعتبر أصلاً " ، فهو لا يكذب ، كل ما فى الأمر أنه لم يحدد هو أصل لمن تحديداً . إن الرهن هو أصل للبنك وخصم عليك ، وهكذا بدأت أدرك أهمية البيان المالى وأهمية كتابة أكثر من بيان للحصول على صورة دقيقة "

أومأ برأسه وقال " هيا تُضِفِ الآن التدفقات النقدية لهذه الصورة حتى نستطيع أن ترى كيف يعمل الرهن العقارى "

فى هذا المثال ، يأخذ الرهن العقارى المال من جيبك ويضعه فى حافظة البنك ، ولهذا فهو دين عليك وأصل للبنك وهما فى نفس المستند القانونى

قلت " معنى هذا أن البنك نجح فى خلق أصل له هو خصم عليك ، وما يفعله المستثمر هو أنه يكتسب أصلاً على حساب شخص آخر ، ولهذا يمتلك المستثمرون بنايات سكنية ، وتتدفق النقدية شهرياً إلى بيان الدخل الخاص بهم من عائد الإيجار ، تماماً كما أن أقساط الرهن تذهب إلى بيان الدخل الخاص بالبنك "



أومأ أبى الغنى وقال " لقد بدأت تدرك خيوط اللعبة ، وتريد بالتأكيد أن تنحاز إلى جانب ما فى هذه المعادلة ، ولكنها تشبه شارعًا ذا حارتين "

قلت " إن مدخراتي هي أصول لي وخصوم على البنك ، وهنا أيضاً لابد من بيانين ماليين لرؤية الصورة كاملة "

قال : " نعم ، وماذا تلاحظ أيضاً في هذه الرسوم ؟ "

تأملت فيها قليلاً ثم قلت : " لا أدري ، أنا لا أرى إلا الرسوم "

ابتسم وقال " ولهذا فإنك تحتاج إلى ممارسة قراءة البيانات المالية ، فكما أنك تتعلم في المرة الثانية والثالثة عندما تقرأ أو تسمع ، فإنك تتعلم أكثر وأكثر كلما مارست المعرفة المالية ، فالكثير من الأشياء التي تخطئها عينك سوف يدركها عقلك بالممارسة "

سألته " فما الذي فقدته إذن وما الذي غاب عني ؟ "

قال " الشيء غير المرئي في هذه الرسوم هو أن الحكومة تمنحك محفزات ضريبية لاكتساب الخصوم ، ولهذا فإنها تمنحك تخفيضًا ضريبيًّا لشراء منزل "

قلت " لقد نسيت ذلك "

قال " كما أنها تفرض ضرائب على مدخراتك "

سألته " أيعني هذا أن الحكومة تمنحني تخفيض ضريبي للخصوم وتفرض ضرائب على الأصول ؟ "

قال " نعم ، والآن فكر في أثر ذلك على تفكير الفرد ومستقبله المالي ، إن الشخص العادي يستثيره أن يقع في الدين ولكن اكتساب الأصول لا يستثيره "

قلت في استغراب شديد " أيأخذ الناس تخفيضًا ضريبيًّا على خسارة المال ؟ لماذا هذا ؟ "

ضحك أبي الغني ضحكات خافتة ثم قال : " كما قلت لك ، إن المستثمر المحترف لابد أن يفكر فيما وراء ارتفاع أو انخفاض سعر المشروع الاستثماري ، فالمستثمر المحترف يقرأ الأرقام حتى يعرف القصة الحقيقية ويبدأ في رؤية الأشياء التي لا يراها المستثمر العادي ، والمستثمر المحترف لابد أن يدرك أثر التنظيمات الحكومية وقوانين الضرائب وقوانين الشركات والتجارة وقوانين المحاسبة ، وأحد الأسباب التي تجعل الحصول على معلومات دقيقة عن الاستثمار أمراً عسيراً هو أن الحصول على صورة متكاملة يتطلب معرفة مالية تشمل وظيفتين مختلفتين وهما المحاسبة والمحاماة ، وأفضل ما في الأمر هو أنك لو تعلمت مداخل ومخارج ما يجري خلف الكواليس ، فسوف تجد فرصًا

للاستثمار وتحقيق ثروة عريضة ، لا يحققها إلا القليل من الناس ، وسوف تدرك السر فى أن الأثرياء يزدادون ثراء وأن الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعملون أكثر ويدفعون ضرائب أكثر ويتورطون فى الديون ، وما إن تعرف هذه الحقائق فبوسعك أن تقرر أى خانة من النموذج الرباعى تريد أن تنطلق فيها ، وليس الأمر عسيراً ، ولكنه يستغرق بعضاً من الوقت ... يضن به من يريدون نصائح استثمار سريعة "

ولم ألجأ للتفكير فى الجانب الذى أعمل من أجله من النموذج الرباعى ، وكنت أعرف أننى أريد الاستثمار بشكل قانونى من الداخل وليس من الخارج ، كنت أريد أن أعرف ما هى الأسس بغض النظر عن تحقيق الثراء من عدمه وكيف ولماذا يحقق الأثرياء الثراء دون غيرهم ؟

الحاجة إلى تعليم مالى

فى بداية الثمانينيات بدأت فى تدريس الاستثمار وإدارة الأعمال كهواية للبالغين ، وكانت إحدى المشاكل التى واجهتنى فوراً هى أن معظم الذين يريدون أن يبدأوا مشروعاتهم أو أن يستثمروا بثقة أكبر يفتقدون إلى أسس المعرفة المالية ، وأنا أومن أن الافتقار إلى هذا النوع من المعرفة هو الذى يجعل تسعة من عشرة من المشروعات والأعمال تفشل فى السنوات الخمس الأولى وأن معظم المستثمرين يعتقدون أن الاستثمار مخاطرة ولا يحتفظون بالكثير من المال .

وعندما نصحت هؤلاء بالحصول على دورات فى المحاسبة والتمويل والاستثمار قبل البدء فى مشروع أو استثمار ، تذمر معظمهم لأنهم لا يريدون العودة إلى مقاعد الدراسة ثانية ، وفى هذا الوقت بدأت فى البحث عن أسلوب يستطيع الأفراد من خلاله اكتساب المعرفة الأساسية بشكل ميسر ومسل ؛ وفى عام ١٩٩٦ أنتجت لعبة " كاشفلو انفيستينج ١٠١ " ، وهى لعبة تعلم الفرد أسس الثقافة المالية والمحاسبة والاستثمار .

التدريس فى مقابل التعلم

لعبة " كاشفلو انفيستينج ١٠١ " هى لعبة تمارس على لوحة تشبه رقعة الشطرنج ؛ لأن الاستثمار والتحليل المالى هى موضوعات لا يمكن أن نتعلمها بالقراءة ، وكان أبى الفقير والذى كان يعمل بالتدريس يقول دوماً " إن المدرس لابد أن يعرف الفرق بين ما يمكن أن يُدرس وما يكتسب عن طريق

التعلم . فأنت تستطيع أن تعلم طفلاً حفظ كلمة " دراجة " ولكن لن تستطيع أن تعلمه كيف يركب الدراجة .

وخلال السنوات الثلاث الماضية رأيت ولاحظت آلافاً من الناس يدخلون الاستثمار وعالمه بممارسة لعبة " الكاشفلو انفيستينج ١٠١ " ، وهم يتعلمون بتطبيق أشياء كان من المستحيل أن أدرسها بالكتابة أو بالمحاضرات النظرية . تماماً كما أنني لا أستطيع أن أدرس لك كيف تركب الدراجة ، وهذه الألعاب تعلمك في ساعات محدودة ما ظللت أتعلمه من أبى الغنى على مدى ثلاثين عاماً ، ولهذا فإن هذا الكتاب يدور حول دليل الأب الغنى للاستثمار ؛ لأن هذا هو ما كان يفعله ، لقد كان أقصى ما فى وسعه أن يرشدنى ؛ فالاستثمار والمحاسبة موضوعات لا يستطيع أن يعلمها لى ، كان لابد أن تكون لدى رغبة داخلية فى التعلم ، ونفس الشيء ينطبق عليك .

تحسين نتائجك

كلما زادت قراءتك للبيانات المالية والتقارير السنوية والدراسات المستقبلية زاد ذكاؤك المالى وتعمقت رؤيتك المالية ، وبمرور الوقت سوف يكون فى مقدورك أن ترى أشياء ليس بمقدور المستثمر العادى أن يراها

ونعرف جميعاً أن التكرار هو أبرز طرق التعلم والاحتفاظ بما نكتسبه من معارف ، وقد كنت أستمع مؤخراً إلى شريط لحوار أجرى مع " بيتر لينتش " ، ورغم أننى سمعته عشرات المرات قبل ذلك ، إلا أننى كنت أكتشف شيئاً جديداً كل مرة . لقد ظل أبى الغنى طوال ثلاثين عاماً يجعلنى أراجع البيانات المالية ، أما اليوم فإننى أفكر بشكل تلقائى فى البيانات المالية

وعندما نمارس ركوب الدراجة ، فإننا ندرب عقلنا الباطن على ركوب الدراجة وما إن يحدث هذا فإننا نضطر للتفكير فى كيفية ركوب الدراجة ، ونفس الشيء ينطبق على تعلم قيادة السيارة ، ولهذا فإنه بمجرد تدريب عقلنا الباطن على القيادة فإننا نستطيع القيادة والحديث مع شخص آخر أو التفكير فى مشاكل العمل أو الاستماع للمذياع أو الغناء . ونفس الأمر ينطبق على قراءة البيانات المالية .

إن أكثر الأشياء التى تستغرق وقتاً للعثور على استثمار جيد هى قراءة وتحليل الأرقام ، فتعلم قراءة البيانات المالية عملية مملة خاصة فى البداية ولكن الأمر يصبح أسهل وأسرع بالممارسة ، بل إنه قد يصبح فى مقدورك

مراجعة العديد من الفرص الاستثمارية آلياً بدون تفكير ، وكأنك تقود دراجة أو سيارة .

اختبار الاستعداد الذهنى

يتعلم البشر عمل الكثير من الأشياء على المستوى اللاشعورى ، وإذا كنت جادًا فى أن تصبح مستثمراً ناجحاً يكتسب الكثير من المال بمخاطرة أقل ، فأنا أنصحك بأن تدرب عقلك على تحليل البيانات المالية ، وهو أمر ضرورى لأشد المستثمرين ثراء فى العالم مثل " وارن بفيت "

ويتم ذلك تحت مصطلح " تدفق الصفقات " ، فكل مستثمر محترف لديه عدد مستمر من الاستثمارات العقارية والمشروعات التى تحتاج إلى رأس مال استثمارى وقد كان أبى الغنى حريصاً على أن أقرأ وأحلل أنا و " مايك " هذه الاستثمارات بغض النظر عن اهتمامنا بها ، ورغم أن الأمر كان عسيراً فى البداية إلا أنه أصبح أسهل وأسرع بمرور السنوات ، وهكذا تعلمنا بالتكرار وأثمر هذا التكرار حيث إنه ساعدنى فى أن أتقاعد مبكراً وأشعر بأننى أكثر أمناً مالياً وأكثر ثراء .

وها هو سؤال الاستعداد الذهنى

هل أنت مستعد لممارسة كتابة بيانك المالى وتحديثه وقراءة البيانات المالية الأخرى للعقارات والأنشطة الأخرى ؟

نعم ______ لا ______

وسوف تلاحظ أن الأمر مشابه للسؤال الذى ورد فى نهاية الفصل الخامس عشر ، وقد تكرر هنا للتأكيد على أهمية المعرفة المالية ، وهو سؤال هام جداً لأن أحد تكاليف الدخول إلى حلبة استثمارات الأغنياء هو استثمار الوقت فى تحسين معارفك المالية باستمرار ، وإذا كانت الإجابة " لا " عن هذا السؤال ، فإن معظم استثمارات الأثرياء تعتبر شديدة المخاطرة لك ، وإذا كنت مثقفاً ماليًا ، فسوف تكون على أتم استعداد لأن تجد أفضل الاستثمارات فى العالم .

الفصل السابع عشر

الدرس الخامس عشر للمستثمر :

سحر الأخطاء

كان أبى الفقير ينتمى إلى عالم الأكاديميين الذى يرى الأخطاء شيئاً سيئاً لابد أن نتحاشاه ، وفى عالم التعليم يُعتقد أنه كلما زادت أخطاء الفرد كان أقل ذكاء .

أما أبى الغنى الذى لا ينتمى إلى هذا العالم فقد كان لديه رؤية مختلفة للأخطاء حيث كان يرى أن الأخطاء هى فرص لتعلم أشياء جديدة لم يتعلمها المرء من قبل . وكلما زادت أخطاؤه ، زاد رصيده من التعلم ، وكان يقول دوماً " هناك سحر ما فى كل خطأ ولذا فكلما أخطأت فإننى أستغرق الوقت الكافى للتعلم من هذا الخطأ ، ومن ثم أضيف المزيد من السحر إلى حياتى "

وكان يستخدم مثال ركوب الدراجة كدليل على فكرة سحر الأخطاء ، فكان يقول : " تذكر فقط الإحباط الذى أصابك وأن تجاهد لركوب الدراجة بينما أصدقاؤك يفعلون ذلك بلا عناء فى حين أنك تسقط بمجرد صعودك إليها ، وبعد مجموعة من الأخطاء تتوقف وتبدأ فى القيادة بسلاسة وينفتح لك عالم جديد ، وهذا هو سحر الأخطاء "

خطأ "وارن بفيت"

يحظى " وارن بفيت " أكثر المستثمرين ثراء فى الولايات المتحدة بالشهرة لإنشائه شركة " بيركشاير هاثاوى " ، والتى أصبحت أسعار أسهمها اليوم من أعلى الأسعار فى العالم ، وقد لا يعرف الكثيرون أن ميلاد هذه الشركة كان أحد أكبر أخطائه فى الاستثمار .

فقد كانت الشركة تقوم بتصنيع القمصان وكانت تتدهور فى أعمالها تدريجياً ، واعتقد " وارن " أن فريق العاملين معه يستطيعون تحويل دفة الأمور للأفضل ، وكما نعلم فإن تصنيع المنسوجات كان يتحرك باتجاه دول أخرى ويتدهور فى الولايات المتحدة ، وقد كان هذا اتجاهاً عاماً لا يستطيع أن يغيره " وارن بفيت " أو غيره ، وأخيراً فشلت الشركة حتى مع وجود " وارن بفيت " ، إلا أنه وجد وسط هذا الفشل جواهر قادته إلى الثراء الفاحش . ويستطيع من يريد الاطلاع على القصة كاملة الرجوع إلى كتاب " روبرت هاجستروم " The Warren Buffet Way " وهو كتاب قيم يقدم تحليلاً عميقاً لأحد أكبر العقول الاستثمارية فى العالم .

أخطاء أخرى

أسست شركة " دياموند فيلدز " للبحث عن الماس وفشلوا فى العثور عليه ، وكان هذا الخطأ يعود إلى رئيس الفريق الجيولوجى بالشركة ، ولكنهم عثروا مصادفة على أحد أكبر مناجم النيكل فى العالم ، وارتفع سعر أسهم الشركة بعد الاكتشاف ، ورغم بقاء اسم الشركة كما هو فإنهم مازالوا يعملون باستخراج النيكل .

وقد توجه " ليفى شتراوس " إلى حقول الذهب فى كاليفورنيا لتحقيق الثراء فى المناجم ، ولكنه لم يكن خبيراً فى المناجم وأعمالها ، ولذا بدأ فى حياكة سراويل الجينز لعمال المناجم والتى حققت نجاحاً باهراً ، وأعتقد أن العالم كله الآن يعرف اسم " ليفى " كعلامة تجارية مشهورة فى عالم الجينز .

وقد قيل إن " توماس أديسون " ما كان ليخترع المصباح الكهربى لو كان موظفاً فى الشركة التى أسسها أخيراً ، وهى " جنرال إليكتريك " ، وقد قيل إنه فشل أكثر من ١٠٠٠ مرة قبل أنه يخترعه ، ولو كان موظفاً فى شركة كبيرة ، لتم فصله لارتكابه هذا العدد من الأخطاء .

وقد أخطأ " كريستوفر كولومبس " وهو يبحث عن طريق تجارى للصين ووجد نفسه فى الولايات المتحدة ، والتى صارت أغنى وأقوى دولة فى العالم .

أذكياء السوق فى مقابل أذكياء المدرسة

لقد كان أبى الغنى ناجحًا مالياً لأسباب عديدة ، أولها موقفه من الأخطاء ، وهو وإن كان لا يحب ارتكاب الأخطاء ، إلا أنه لا يخشى وقوعها ؛ فقد كان لا يتردد حتى وإن أدى ذلك إلى الوقوع فى الأخطاء ؛ حيث يقول " عندما تصل إلى نهاية حدود ما تعرفه ، فقد حان الوقت لأن تقع فى بعض الأخطاء "

وقد فشلت العديد من مشروعاته فى بدايتها وخسر المال ، وقد رأيته وهو يدشن لمنتج جديد ، وما إن يفعل ذلك حتى يلفظه السوق ، ولكن فى كل مرة لا يصيبه اليأس ، بل كان يبدو أكثر سعادة وحكمة وتصميماً من نتاج الخبرة . وقد قال لى ولابنه " مايك " " إننا نتعلم بالأخطاء ، وفى كل مرة أقع فى خطأ أتعلم شيئاً عن نفسى وأتعلم شيئاً جديداً وأقابل أناساً جدداً لم أرهم من قبل "

ففى أحد مشاريعه الفاشلة - مشروع توزيع أدوات صحية - تعرف على أحد شركائه وتكونت بينهم صداقة وشراكة استمرت حتى صنعوا سوياً عشرات الملايين من الدولارات ، وكان يقول " لو لم أقدم على هذا المشروع لم أكن لأقابل " جيرى " والذى كانت مقابلته أحد أهم الأحداث فى حياتى كلها "

أما والدى الفقير فقد كان تلميذاً متفوقاً فى المدرسة قلما يقع فى أخطاء ولذا كانت درجاته مرتفعة ، والمشكلة أنه أدرك فى سن الخمسين أنه قد ارتكب أحد أكبر أخطاء حياته وليس فى وسعه التراجع عنه .

وبينما كنت أشاهد أبى يعانى مالياً ووظيفياً ؛ كان أبى الغنى يقول : " لابد أن تكون ذكياً فى المدرسة وفى السوق حتى تصبح ناجحاً فى عالم الاستثمار ، لقد دخل والدك المدرسة وعمره خمس سنوات ، وقد ظل فى المدرسة لحصوله على درجات مرتفعة حتى أصبح أهم رجل فى نظام المدرسة ، أما الآن وفى سن الخمسين فإنه يجوب الشوارع بحثاً عن عمل ؛ ففى المدرسة يقدمون الدرس أولاً ، ولكن فى الشارع يقدم الخطأ فى البداية ، أما فهم الدرس فهو أمر يرجع إليك ، وبما أن معظم الناس لم يتعلموا كيف يستفيدون من أخطائهم ، فإنهم إما يتجنبون الأخطاء ، وهو خطأ أشنع ، أو

يرتكبون الأخطاء ويفشلون في استخلاص الدروس منها ، ولهذا تجد أن الخطأ يتكرر من الكثير من الناس لأنهم لم يتعلموا كيف يكتشفون أخطاءهم ويتعلمون منها . فى المدرسة فإن الطفل الذكى هو من لا يقع فى الخطأ ، أما فى السوق فإن الذكاء هو أن تقع فى الخطأ وتتعلم منه "

أكبر فشل عرفته

قال أبي الغنى " إن الثراء الذى حققته يعود لوقوعى فى أخطاء مالية أكثر من الآخرين ، وفى كل مرة أقع فى خطأ أتعلم شيئاً جديداً ، وكل ما هو جديد يطلق عليه " خبرة " ، ولكن الخبرة وحدها لا تكفى ؛ فالكثير ممن يقولون إن لديهم خبرات يكررون نفس الخطأ دوماً ، وإذا تعلم الشخص من الخطأ فإن حياته تتغير للأبد وهنا يكتسب الفرد " الحكمة " ، والناس يتحاشون دوماً الأخطاء المالية ، وهذا فى حد ذاته خطأ كبير ، ويرددون أنه " من الأفضل أن نلعب فى الأمان ولا نخاطر " ، ويعانى معظم الناس من مشاكل مالية لأنهم وقعوا فى أخطاء قبل ذلك لم يتعلموا منها ، ولذا فإنهم يستيقظون كل صباح ويذهبون إلى أعمالهم ويكررون نفس الأخطاء ويقولون " إننى أفعل كل شيء بالصورة المثلى ولكنْ هناك سبب لا يجعلنى أتقدم مالياً " ، ويعلق أبى الغنى على هؤلاء قائلاً : " ربما كانوا يقومون بكل الأشياء الصحيحة ولكن المشكلة تكمن فى أنهم يتجنبون الأخطاء ـ ومن الأشياء الخاطئة تجشم مخاطر أكثر . إنهم يتجنبون مواطن ضعفهم بدلاً من مواجهتها ، وإنهم لا يفعلون شيئاً يخشون فعله ويختارون تجنب هذا الخطأ بدلاً من الوقوع فيه " ، كما كان يقول : " إن أكثر الناس فشلاً ممن أعرفهم هم من لم يفشلوا "

فن الوقوع فى الأخطاء

بدلاً من تعليمنا تجنب الأخطاء ، كان أبى الغنى يعلمنا أنا و " مايك " كيف نستفيد من الوقوع فى الخطأ وتحصيل الحكمة منه . وخلال أحد الدروس قال : " أول شيء تشعر به بعد الخطأ هو الشعور بالخيبة ، فهذه هى العلامة الأولى للخطأ وعند هذه النقطة تتعرف أكثر على ذاتك "

قال " مايك " : " وماذا يعنى أن أعرف ذاتى ؟ "

قال : " فى لحظات اليأس نتحول إلى أحد أنواع الشخصيات التالية " وبدأ فى شرح أنواع الشخصية عندما تصاب بالخيبة عند ظهور الأخطاء وهى :

١. **الكاذب**. الكاذب هو من يقول أشياء مثل : " لم أفعل ذلك " ، أو " لا ، لا ، لست أنا " ، أو " لا أعرف كيف حدث هذا " ، أو " أثبت أنه خطئى

٢. **اللوام**. اللوام هو من يقول أشياء مثل " إنه خطؤك وليس خطئى " ، أو " لو لم تنفق زوجتى كل هذا المال لكان وضعى المالى أفضل " ، أو " كان من الممكن أن أكون ثرياً لو لم يكن لدى أطفال " ، أو " إن المستهلكين لا يهتمون بمنتجاتى " ، أو " إن الموظفين ليس لديهم ولاء " ، أو " لم تكن تعليماتك واضحة " ، أو " إنه خطأ المدير "

٣. **المبرر**. المبرر هو من يقول أشياء مثل : " لست على قدر عال من التعليم ، ولذلك فأنا لا أتقدم " ، أو " كان من الممكن أن أنجح لو كان لدى وقت أكثر " ، أو " أنا لا أريد أن أكون ثرياً على أية حال " ، أو " حسناً ، إن كل الناس يفعلون ذلك "

٤. **الانهزامى**. الانهزامي هو من يقول أشياء مثل " لقد قلت لك إن هذا الأمر لن ينجح " ، أو " كنت أعرف أنه أمر صعب للغاية " ، أو " لماذا أتورط فى هذا الأمر . أنا لا أريد كل هذا الارتباك "

٥. **المنكر**. المنكر هو الشخص الذى يميل إلى دفن أخطائه ويقول : " ليس هناك ثمة أخطاء " ، أو " إن الأمور تسير على ما يرام " ، أو " عن أى خطأ تتحدث ؟ " ، أو " لا تقلق " ، أو " سوف تتحسن الأمور "

يضيف أبى الغنى قائلاً " عندما يصاب الناس بالإحباط نتيجة خطأ ما أو حادثة فإن أحد هذه الأنواع من الشخصيات سوف يسيطر على عقلك وجسدك ، فإذا أردت أن تتعلم وتكتسب الحكمة من هذا الخطأ فيجب أن تدع ذاتك المسئولة تتحكم فى تفكيرك وتسألك " ما الدرس الثمين الذى يمكنك أن تخرج به من هذا الخطأ ؟ " ، فإذا قال الشخص إن الدرس المستفاد هو أننى لن أعاود فعل هذا الأمر ثانية فإن هذا الشخص لم يتعلم شيئاً .

وكثير من الناس يتقلص العالم من حولهم لأنهم يقولون ذلك بدلاً من أن يعبروا عن سعادتهم لأنهم تعلموا شيئاً جديدًا أضاف إلى خبراتهم ، وبالإضافة لذلك فإن هؤلاء الذين يتجنبون الأخطاء أو يضيعون الدروس المستفادة من الأخطاء والاستفادة منها ، لا يرون الوجه الآخر للعملة "

النوم كالأطفال

بعدما فشل مشروعي لصناعة حافظات النقود ، ظلت حالة الخيبة تسيطر عليَّ لمدة عام ، كنت أنام كالأطفال خلال هذه السنة حيث كنت أستيقظ باكياً كل ساعتين ، وكنت أسمع عقلي الباطن يحادثني قائلاً : " كان من الواجب ألا أبدأ هذا المشروع ، كنت أعرف أنه سيفشل ، لن أدخل في أي مشروعات أخرى " ، وكنت ألقى باللائمة على الآخرين وأبرر الكثير من الأحداث بقول أشياء ، مثل " إنه خطأ " دان " شريكي ، أو " إنني لم أحب هذا المنتج أساساً " .

وبدلاً من الهروب من الخطأ والبحث عن وظيفة ، تركني أبي الغني أبحث عن سبب هذه الفوضى التي صنعتها بيدي وأن أقوم من تحت أنقاض مشروعي الفاشل ، وأنا الآن أقول للناس : " لقد تعلمت من الفشل أكثر من النجاح ، وقد كان استغلالي لحطام مشروعي القديم وبناء الشركة من جديد من العوامل التي جعلتني رجل أعمال ناجحاً " . واليوم بدلاً من أن أقول : " لن أفعل هذا ثانية " ، فإنني أقول : " إنني سعيد أنني فشلت وتعلمت وأنا أدين بالفضل والامتنان للحكمة التي اكتسبتها " ، ثم أقول هيا بنا نبدأ مشروعاً آخر ، وبدلاً من الخوف والاستياء أصبحت المتعة وروح المغامرة هي السائدة . وبدلاً من الخوف من الفشل ، أصبحت أومن تماماً أن الوقوع في الأخطاء هو الطريق الطبيعي للتعلم ، وإذا فشلنا في الوقوع في أخطاء أو في التعلم منها ، فسوف تضيع منا فرص عظيمة كان يمكن استغلالها لإثراء الحياة .

لقد رسبت مرتين في المدرسة الثانوية لعدم قدرتي على الكتابة ، ولكن المدهش أن كتبي الآن من أكثر الكتب مبيعاً على قوائم جرائد نيويورك تايمز وهيرالد مورننج وول ستريت جورنال ، والمفارقة العجيبة أن سبب شهرتي الآن يرجع إلى موضوعات التي كنت فاشلاً فيها من قبل ، مثل الكتابة وإدارة الأعمال والبيع والخطابة والمحاسبة والاستثمار ، وليس المواد التي كانت مصدر إمتاع لي مثل الموضوعات الاقتصادية والرجبي والرسم ورياضة الماء .

ما هو الدرس المستفاد ؟

عندما أسمع الناس يقولون " إن الاستثمار مخاطرة كبيرة " ، أو " أنا لا أحب المخاطرة بأموالى " ، أو " ماذا لو فشلت ؟ " ، أتذكر أبى الفقير وهو يقول : " أنا لا أريد أن أقع فى الخطأ " ، وكما قلت ، فإن عالم الأكاديميين الذى كان ينتمى إليه كان يعتبر الخطأ دليلاً على الغباء .

أما فى عالم أبى الغنى ، فإن الأخطاء والفشل هو جزء من التطور لحياة الإنسان وبدلاً من تجنب المخاطرة والأخطاء ، تعلم أبى الغنى كيف يتعامل معها ، وقد كان الخطأ بالنسبة إليه درسًا تصاحبه بعض المشاعر ، فكان يقول : " عندما نقع فى خطأ تصيبنا الخيبة التى تدفعنا للشعور بحاجتنا لتعلم شىء . إن الخطأ بمثابة تنبيه بسيط حتى نتعلم أشياء هامة ، ولكن إذا كذب الإنسان أو ألقى باللائمة على الآخرين أو أخذ يبرر أو ينكر ، فإنه لن يستفيد من هذا الشعور وسيضيع جوهرة ثمينة من الحكمة "

وقد علمنى أبى الغنى أن أعد إلى عشرة لو كنت غاضباً وإلى مائة إذا كنت فى غاية الغضب ، وبعد أن يحل الهدوء أعتذر ولا ألوم أحداً مهما كان غضبى ، وإذا لمت أحداً فإننى أعطيه السلطة للرد ، وإذا تحملت مسئولية كل ما يحدث ، فإننى سوف أتعلم درساً ثميناً أحتاج إليه ، ولكن إذا كذبت أو لمت أو بررت أو أنكرت فلن أتعلم شيئاً .

وقد قال أبى الغنى أيضاً " غير الناجحين يلومون الآخرين ويريدون التغيير من الآخرين ، ولذا تسيطر عليهم خيبة الأمل طويلاً ، وتصيبهم الخيبة لأنهم يفشلون فى استخلاص الدرس من أخطائهم . وبدلاً من الإحباط ينبغى على هؤلاء أن يكونوا ممتنين للآخرين الذين كانوا على استعداد لمساعدتهم على التعلم .

إن الناس يجتمعون ليستفيدوا من الدروس التى يستخلصها كل فرد منهم ، والمشكلة هى أننا دوماً لا نعرف الدرس الذى نراه أمامنا ، أما إذا كنت محبطاً أو شعرت بالحنق تجاه شخص آخر فسوف يكون الأمر كالشعور بالإحباط والغيظ من دراجتك أو من وقوعك مرة أو مرتين وأنت تحاول أن تتعلم شيئاً جديداً "

أخطاء اليوم

تقفز أسعار سوق الأسهم والعقارات بينما أنا أكتب فى هذه اللحظة ، ويتسلق السوق الآن أشخاص لم يستثمروا من قبل ، ومعظمهم يقولون نفس الأشياء ، فهم يقولون مثلاً " لقد ربحت الكثير من المال فى السوق " ، أو " لقد دخلت السوق مبكراً وقد ارتفع السعر بنسبة ٢٠٪ " ، وهذه الكلمات حماسية يقولها المستثمرون الجدد وهم لم يخسروا من قبل فى انخفاض للسوق ، وأخشى أن الكثير من هؤلاء المستثمرين الجدد الذين يربحون الآن سوف يشعرون قريباً بمعنى الخطأ فى السوق ، وساعتها سوف نعلم من هم المستثمرون الحقيقيون ، وكما قال أبى الغنى : " ليس المهم هو مدى ارتفاع استثمارك ولكن المهم هو مدى الانخفاض الذى قد يصيب مشروعك ، والمستثمرون الحقيقيون لابد أن يكونوا على استعداد لأن يستفيدوا ويتعلموا عندما لا تسير الأمور فى السوق كما خططوا لها ، وأفضل شىء يمكن أن نتعلمه من السوق هو كيف نتعلم من الأخطاء "

وبالنسبة لى ، فإن تعلم كيفية التحكم فى أعصابى يعد عملية حياتية طويلة ، وهكذا كانت القدرة على حوض المخاطر والوقوع فى أخطاء وأن أعبر عن امتنانى للشخص الآخر رغم أننى لا أشارك هذا الشخص فى عمل ما بعد ذلك ، وعندما أفكر فى حياتى ، فإنى أعتقد أن هذا الموقف العقلى هو الذى صنع ثرائى ونجاحى وجعل حياتى مستقرة .

اختبار الاستعداد الذهنى

لقد تعلمت من أبى الغنى والفقير أن الذكاء فى المدرسة والسوق شىء هام ، ويكمن الذكاء فى إدراك الفروق بين الاثنين ، ولكن أبى الغنى كان يقول " إن الذكاء المدرسى على قدر من الأهمية ، ولكن الذكاء التجارى هو الذى يجعلك ثرياً "

وها هى أسئلة الاستعداد الذهنى :

١. ما موقفك من المخاطرة والأخطاء والتعلم ؟
٢. ما هى مواقف الناس حولك من المخاطرة والوقوع فى الأخطاء والتعلم ؟
٣. هل مازالت لديك إحباطات مالية أو فنية أو تجارية بلا حل ؟
٤. هل مازلت غاضباً من شخص آخر بسبب المال ؟

٥. وإذا كنت تشعر بالإحباط تجاه شخص آخر أو تجاه نفسك ، فما هو الدرس الذى تعلمته وتشعر بالامتنان له لأنك كنت على قدر من الشجاعة للقيام بمخاطرة وربما تعلمت شيئاً جديداً ؟

وأنا أتذكر دوماً أبى الغنى وهو يقول : " إننى أمتلك الكثير من المال لأننى كنت على استعداد للوقوع فى الأخطاء أكثر من معظم الناس وكنت أستفيد منها ، ومعظم الناس لم يقعوا فى أخطاء كافية أو يظلون يكررون نفس الأخطاء ، وبدون الأخطاء والتعلم ، فلن يكون هناك نجاح فى الحياة "

ملحوظة إضافية

إضافة موضوع سحر الأخطاء هو أحد أهم دروس أبى الغنى خاصة فى عالم الاستثمار الجرىء . إن من يخافون الأخطاء يتأخرون مالياً ومهنياً فى عصر المعلومات الذى تتلاحق أحداثه يوماً بعد يوم .

ـــ لقد قمت مؤخراً بوضع برنامج تعليمى مسجل على شريط بالاشتراك مع " نيتنجال كونانت " تحت عنوان " Ric Dad Secrets to Mony, Business, and Investing " . وهو يغطى هذا الموضوع الحيوى . وأنا أرى أن هذا البرنامج يصلح لأى شخص يريد تعلم كيفية التغلب على الخوف من الفشل والوقوع فى الأخطاء وتجشم المخاطر .

فإذا كنت مهتماً بهذا البرنامج ، يمكنك أن تطلبه منى أو من " نيتنجال كونانت " مباشرة ، وكما قال " وينستون تشرشل " : " إن النجاح هو القدرة على الانتقال من فشل إلى فشل دون فقدان الحماس " .

الفصل الثامن عشر

الدرس السادس عشر للمستثمر :

ما هو ثمن الثراء ؟

كان أبي الغنى يقول إن هناك طرقاً عديدة يستطيع من خلالها المرء أن يصبح ثرياً ولكل طريقة ثمنها

١. **تستطيع أن تصبح ثرياً بأن تتزوج من فتاة ثرية** . وكلنا يعرف ثمن ذلك . قطب أبي الغنى جبينه قائلاً " الرجال والنساء على السواء ، ولكن هل تتصور أن تقضى حياتك مع شخص لا تحبه ؟ إنه ثمن باهظ حقاً "

٢. **تستطيع أن تحقق الثراء بأن تكون محتالاً أو نصاباً أو خارجاً عن القانون** . لقد كان يقول " من السهل أن يحقق الناس الثراء في إطار القانون ، فلماذا ينتهكون القوانين ويخاطرون بالسجن ، إلا إذا كانوا يستمتعون بذلك ؟ والمخاطرة بالسجن ثمن باهظ ، فأنا أريد الثراء لحريتي ، فلماذا السجن ؟ كما أن ذلك يفقدني احترامي لذاتي ، ولا أستطيع أن أواجه أسرتي وأصدقائي إذا كنت أقوم بشيء غير قانوني ، وبالإضافة لذلك فأنا لا أستطيع الكذب وذاكرتي ضعيفة . لا أستطيع تذكر ما قلته من أكاذيب . ولهذا فمن الأفضل أن أتمسك بالصدق ، وفي رأيي أن الأمانة هي أفضل سياسة "

٣. **يمكن أن تحقق الثراء عن طريق الميراث** . كان أبى الغنى يقول : " إن مايك يشعر أنه لم يكتسب ما تحت يديه من ذاته ، وكان مايك يتساءل هل كان من الممكن أن يحقق هذا الثراء لو اعتمد على نفسه ، ولذلك فقد أعطيته القليل ، وقد أرشدته كما أرشدتك ، ولكن مهمة تكوين ثروته تقع على عاتقه هو ، فمن المهم أن يشعر أنه اكتسب هذه الثروة بمجهوده وقلما يشعر بذلك الشعور من يسعدهم الحظ بوراثتهم أموالاً طائلة "

وقد نشأت أنا و" مايك " سوياً وكانت كلا الأسرتين فقيرة نسبياً ، وما إن بلغنا سن الرشد حتى أصبح والد " مايك " شديد الثراء بينما ظلت أسرتى على جالها ، وأسعد الحظ " مايك " بأن يرث ثروة كبيرة عن والده بينما كنت أنا أبدأ من الصفر .

٤. **تستطيع أن تحقق الثراء بأن تربح جائزة اليانصيب** . كان أبى الغنى يقول " ليس ممنوعاً أن تشترى تذكرة أو بطاقة يانصيب بين الحين والآخر ولكن من الحماقة أن تراهن بوضعك المالى على الفوز بها لتحقق الثراء "

ومن المؤسف أن هذه هى الطريقة التى يرى فيها الكثير من الأمريكيين سبيلهم للثراء ، والعيش فى صراع على أمل لن يتحقق إلا بنسبة واحد إلى مائة مليون هو ثمن باهظ حقاً .

وإذا لم تكن لديك خطة للتحكم فى مشكلة الأموال الكثيرة ، فسرعان ما ستعود أدراجك إلى الفقر ، وقد نشرت الصحف مؤخراً قصة رجل كسب اليانصيب وظل يتمتع بالمال لفترة ولكن سرعان ما وقع فى الديون وأشهر إفلاسه ، وقد كان وضعه المالى قبل الفوز باليانصيب معقولاً ، ولكى يحل هذه المشكلة عاد للمقامرة مرة أخرى وربح ، ولكن فى هذه المرة استعان بمستشارين ماليين لإدارة أمواله ؛ فالدرس المستفاد من هذه القصة هو أنك لو فزت فضع خطة لاستغلال المال ، وقلما تجد من يفوز مرتين باليانصيب .

٥. **تستطيع أن تحقق الثراء بأن تكون نجماً سينمائياً أو مغنياً شهيراً أو نجماً رياضياً** . كان أبى الغنى يقول : " لست على قدر من الموهبة والوسامة التى تجعلنى متميزاً وتجلب لى الثراء ؛ فهذا أمر غير واقعى بالنسبة لى "

وهوليود تمتلئ بالنجوم المفلسين ، والمسارح هي الأخرى تعج بفرق الموسيقى التى تحلم بتحطيم الأرقام القياسية فى توزيع شرائطها ، كما أن دورات التدريب على الجولف بها الكثير من المدربين الذين يتمنون الوصول إلى مستوى " تايجر وودز " . ومع ذلك ، تدرك أنه دفع ثمناً باهظاً حتى يصل إلى ما وصل إليه الآن فقد بدأ ممارسة اللعبة وهو فى الثالثة من عمره ، ولم يفز بجائزة إلا وهو فى العشرين من عمره ، فكان الثمن سبعة عشر عاماً من الممارسة .

٦. **تستطيع أن تحقق الثراء بالجشع والطمع :** إن العالم ملىء بأمثال هؤلاء ، وقولتهم المفضلة هى " لقد حصلت على نصيبى وسوف أحتفظ به لنفسى " ، والجشع فى المال يعنى دوماً الجشع مع أشياء أخرى ، وليس لدى هؤلاء وقت لمساعدة الآخرين أو إفادتهم .

وثمن الجشع هو أن تعمل بجد أكبر لكى تحافظ على ما تكسبه ، وكما يقول نيوتن فى قانونه " لكل فعل رد فعل " ، فإذا كنت جشعاً فسوف يرد عليك الناس بالمثل .

عندما أقابل من يعانى من مشاكل مالية ، أطلب منهم أن يتبرعوا بالمال بشكل دورى للمؤسسات الخيرية التى يفضلونها ، وطبقاً لقوانين الاقتصاد والفيزياء على المرء أن يعطى لكى يحصل على ما يحتاج إليه ، فإذا كنت تريد ابتسامة فابدأ أنت بها ، وإذا أردت باقة من الزهور فقدم أنت أولاً زهرة ، وإذا أردت مالاً فقدم بعض المال ، أما بالنسبة للجشعين والطماعين فمن العسير عليهم أن يمدوا أيديهم بالعون أو ينفقوا من أموالهم .

٧. **يمكن أن تصبح ثرياً عن طريق تحرى الرخص**. وهذه النقطة كانت تجعل الدم يغلى فى عروق أبى الغنى ، فكان يقول : " إن مشكلة الثراء عن طريق تحرى الرخص هو أنك لن تجاوز هذه المرحلة ، والعالم يكره الأغنياء البخلاء ولهذا كره الناس شخصية " سكروج " فى رواية " تشارلز ديكنز " الشهيرة " A Christmas Carol " ، وكان يقول : " إن الذين يحققون ثراء من أمثال " سكروج " هم الذين يسيئون إلى الأغنياء . إنها مأساة أن تعيش فقيراً وتموت فقيراً ، ولكن من الحماقة أن تعيش فقيراً وتموت

غنياً " ، وبعد أن هدأ قال " أعتقد أن وظيفة المال هى أن تستمتع بـه . ولهذا فإننى أبذل قصارى جهدى لأتنعم بثمار جهدى "

توفير حياة رغدة

أكدت مقالة حديثة وجهة نظر والدى الغنى ، وقد نشرت هذه المقالة فى دورية " استراتيجيك إنفستمنت نيوز ليتر " تحت عنوان " توفير حياة رغدة فى عصر التقلبات " ، وهى دورية يشرف على إصدارها كل من " جيمس ديل ديفيدسون " واللورد " ويليام ريس موج " ، وقد اشتركا سوياً فى تأليف العديد من الكتب الأكثر مبيعاً مثل " The Great Reckoning " ، " Blood in the Strees " ، " The Sovereign Individual " ؛ وقد أثرت هذه الكتب بشكل جذرى على أسلوبى فى الاستثمار ونظرتى للمستقبل ، و " ديفيدسون " هو مؤسس الاتحاد القومى لدافعى الضرائب ، أما " ريس موج " فهو من أشهر المستشارين الماليين لأثرى المستثمرين فى العالم ، وهو محرر سابق فى مجلة " لندن تايمز " ونائب رئيس هيئة الإذاعة البريطانية .

كان أبى الغنى يقول : " هناك طريقان حتى تصبح ثرياً أحدهما أن تكسب أكثر والآخر أن تحد مما ترغب فيه ، والمشكلة هى أن معظم الناس لا يحسنون أياً منهما " ، ويتناول المقال وهذا الكتاب كيف يمكن للمرء أن يربح المزيد ليحصل على المزيد ، وها هى بعض المقتطفات من مقالة " توفير حياة رغدة فى عصر التقلبات "

" الاقتصاد فى النفقة عماد بناء الثروة "

" توماس جى. ستانلى " و " ويليام دانكو "

يذكرنى هذا بشكواى الدائمة من المنطق الذى كُتبت به الكتب الشهيرة مثل " The Millionaire Next Door " تأليف " ستانلى دانكو " وكتاب " Getting Rich In America : 8 Simple Rules for Building a Fortune and a Satisfying Life " من تأليف صديقى " دويت لى " ، وكلا الكتابين يعرفان النجاح بأنه أسلوب حياة قائم على الاقتصاد فى النفقة لتوفير المال وتحقيق الثراء .

نعم ، إذا لم تكسب أبداً أكثر من ٥٠٠٠٠ دولار في السنة ، فقد تصبح مليونيراً بالاقتصاد الشديد في الإنفاق ، ولكن هناك حد لقدر الثروة التي قد تكتسبها بالحياة كفقير ، وحتى لو أكلت الأطعمة المعلبة والرخيصة في كل الوجبات فلن يوفر لك هذا الكثير من المال الذي يؤهلك لأن تكون مليونيراً ، وهذا يفسر لنا لماذا يحقق واحد فقط من كل عشرة مليونيرات ثروة قيمة بقيمة ٥ مليون دولار ... ببساطة لأن الاقتصاد الشديد بمفرده هو مجرد خطوة مبدئية تعين الشخص الذي يبدأ بدون رأسمال موروث أو دخل سنوي كبير على أن يبدأ نوع الاستثمار الذي قد يقوده إلى الثراء ، والوصول إلى مرحلة كونك مليونيرًا خطوة أساسية في أمريكا لاستحقاق لقب " مستثمر معتمد " يسمح له بالاستثمار في شركات خاصة حالة النمو . وقد كنت مليونيراً وأنا في أوائل العشرينات ، ولكنني أدركت سريعاً أن امتلاك بضعة ملايين لا يشكل هدفاً نهائياً ، حيث لم تكن هذه الثروة المحدودة بالتي توفر لي أسلوب حياتي المفضل .

وكانت الخلاصة التي خرجت بها هي أن أفضل الطرق لتحقيق الثروة هي القيام باستثمارات خاصة في شركات خاصة .

إن المقال يناقش لماذا لا يعتبر التقتير طريقاً للثراء ، والنقطة التي يبرزها " ديفيدسون " هنا هي أنه على الرغم من أنه من الممكن أن تصبح ثرياً بالتقتير ، فإن لهذا ثمنًا باهظًا لابد من دفعه ، وفي الحقيقة هناك أثمان كثيرة لابد من دفعها ؛ فالتقتير لا يعني بالضرورة أن تكون لديك الكفاءة لأن تصبح ثرياً ، فكل ما تعرفه هو كيف تقتر على نفسك وهذا في حد ذاته ثمن باهظ .

وأختلف أنا و " ديفيدسون " مع بعض الأفكار الشائعة مثل من يقول : " قطع بطاقات الائتمان وعش في حدود إمكانياتك " ، وقد تكون هذه فكرة جيدة للبعض ، ولكنها ليست فكرتي عن الثراء والتمتع بمباهج الحياة .

أهمية الاقتصاد في النفقة

على عكس مقال " ديفيدسون " ، استمتعت بكتاب " The Millionaire Next Door " فهو يضع نقاطاً رئيسية عن الاقتصاد في الإنفاق ويبرز الفروق بين الاقتصاد في النفقة وبين التقتير ؛ حيث يقول : " إذا أردت أن تكون ثرياً بالفعل ، فإنك تحتاج لأنك تعرف متى تكون مقتصداً ومتى تكون مسرفاً

والمشكلة هى أن الكثير من الناس يعرفون الاقتصاد فقط ، وذلك كمن يمشى على رجل واحدة "

المليون الأولى هى نقطة البداية

يقول " ديفيدسون " إنه من الأفضل اكتساب الثروة مع وجود الكفاءة المالية . وأن تصبح مليونيراً اليوم فهذا لا يعنى الكثير ، فاليوم نجد أن المليون الأول هو مجرد نقطة البداية للاستثمار مثل الأغنياء ، ومعنى هذا أن " ديفيدسون " يجند الاختيار الثامن كوسيلة لتحقيق الثراء ؛ فالذكاء المالى بالنسبة لأبى الغنى يعنى أن تعرف متى تكون مقتصداً ومتى تنفق .

٨. **تستطيع أن تصبح ثرياً بأن تكون ذكياً مالياً** . إن اكتساب الذكاء المالى هو نقطة البداية لحصاد القوة والسلطة التى رأيتها وأنا ابن الثانية عشرة وأنا أقف على الشاطئ ناظراً إلى قطعة الأرض التى اشتراها أبى الغنى على شاطئ المحيط ، والكثير من الناس يحققون الثراء بذكائهم المالى ومعارفهم ومعرفتهم بخانتى المستثمر (I) ورجل الأعمال (B) فى النموذج الرباعى الذى أشرنا إليه سابقاً ، والكثير من هؤلاء الأفراد يعملون خلف الكواليس ويديرون ويتحكمون فى تجارة العالم وأنظمته المالية .

والملايين من الناس يضعون مدخراتهم المالية فى السوق ، إلا أن صناع القرار فى نظام التسويق وتوزيع الاستثمارات الأساسية هم الذين يربحون أكثر الأموال ، وكما علمنى أبى الغنى منذ سنوات طويلة " هناك من يشترى تذاكر لمباراة وهناك من يبيعون هذه التذاكر ، ويجب أن تكون فى جانب من يبيع التذاكر "

لماذا يزداد الأثرياء ثراء ؟

عندما كنت صغيراً قال أبى الغنى : " إن أحد أسباب زيادة ثروات الأثرياء هى أنهم يستثمرون بشكل مختلف عن الآخرين ؛ فهم يستثمرون فى استثمارات لا تتوافر للفقراء والطبقة الوسطى ، والأهم من ذلك أنهم يمتلكون خلفية تعليمية مختلفة ، وإذا كنت على قدر جيد من التعليم فسوف يكون لديك الكثير من المال "

ويشير " ديفيدسون " إلى أن الدولار قد فقد ٩٠٪ من قيمته فى القرن الماضى ، ولهذا فإنه لن يكفيك أن تكون مليونيراً مقتراً ؛ فحتى تصبح مؤهلاً لاستثمارات الأثرياء ، فثمن ذلك مليون دولار كقيمة صافية . وحتى عندما يكون بين يديك هذا المبلغ ، قد لا يؤهلك لأن تستثمر بشكل آمن فيما يستثمر فيه الأغنياء .

وقد قال أبى الغنى : " إذا أردت أن تستثمر فى نفس استثمارات الأثرياء ، فإنك تحتاج إلى :

١. التعلم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة

وفى كل مستوى من هذه العناصر الثلاثة ستجد نوعاً مختلفاً من المستثمرين بمستويات متباينة من التعليم والخبرة والسيولة النقدية .

إن ثمن تحقيق الاستقرار المالى يتطلب وقتًا وتفرغًا لاكتساب التعليم والخبرة والسيولة النقدية للاستثمار على هذه المستويات ، وتستطيع أن تعرف أنك قد حققت ذكاءً مالياً ، وأصبحت قادراً على التفكير المعقد عندما يكون فى وسعك أن تعرف الاختلافات بين

١. الدين الجيد والدين المتعسر
٢. الخسائر الجيدة والسيئة
٣. النفقات الجيدة والسيئة
٤. مدفوعات الضرائب فى مقابل حوافز الضرائب
٥. الشركات التى قد تعمل لها فى مقابل الشركات التى تملكها
٦. كيف تبنى مشروعاً ؟ كيف تصلح مشروعاً ؟ وكيف تروج لمشروع ؟
٧. مزايا وعيوب الأسهم والسندات والصناديق المشتركة والمشروعات والعقارات ومنتجات التأمين بالإضافة إلى الهياكل القانونية المختلفة

ومعظم المستثمرين العاديين لا تتجاوز معارفهم :

١. الديون المتعسرة ولهذا فإنهم يعانون منها ثم يسددونها
٢. الخسائر السيئة ولهذا فإنهم يعتقدون أن خسارة المال شيء سيئ
٣. النفقات السيئة ولهذا فإنهم يكرهون دفع الفواتير
٤. الضرائب التي يدفعونها ولهذا فإنهم يقولون إن الضرائب غير عادلة
٥. الأمان الوظيفي وصعود سلم الشركة بدلاً من امتلاكها
٦. الاستثمار من الخارج وشراء أسهم شركة بدلاً من بيع أسهم من شركة يمتلكونها
٧. الاستثمار فقط في الصناديق المشتركة أو الأسهم الجديدة الرائجة

٩. **تستطيع أن تصبح ثرياً بأن تكون كريماً** . وهذا هو الطريق الذى حقق أبى الغني الثراء من خلاله ، وقد كان يقول دائماً " كلما خدمت أناساً أكثر ، زاد ثرائي " ، وقال أيضاً " إن المشكلة في الوصول إلى خانتي الموظف (E) والمهني (S) هو أنك تستطيع أن تخدم عدداً محدوداً من الناس ، أما إذا نجحت في بناء أنظمة كبيرة للتشغيل في مربعات المستثمر (I) ورجل الأعمال (B) ، فسوف يكون بوسعك أن تخدم عدداً أكبر من الناس ، وإذا فعلت ذلك ، فسوف يتجاوز ثراؤك يتجاوز الأحلام " .

خدمة عدد أكبر من الناس

كان أبى الغنى يستشهد بهذا المثال للتدليل على أن خدمة أكبر عدد من الناس تقودك إلى الثراء ، " إذا كنت طبيباً وكنت أتعامل مع مريض واحد في المرة ، فهناك طريقتان حتى أحقق مالاً أكثر ، وهي إما أن أعمل لفترة زمنية أطول أو أن أرفع أجر الزيارة ، ولكن إذا احتفظت بوظيفتي وعملت في أوقات فراغي للوصول إلى عقار لعلاج السرطان فقد أحقق الثراء بخدمة عدد أكبر من الناس "

تعريف الثرى

تعرف مجلة " فوربس " الثرى بمن يكون دخله السنوى مليون دولار وتكون القيمة الصافية لثروته ١٠ مليون دولار . إلا أن أبى الغنى كان له تعريف

أصعب ، وهو أن الثرى هو من يملك مليون دولار على الأقل من الدخل السلبى ، وهو الدخل الذى يأتيك بغض النظر عن عملك من عدمه ، وخمسة ملايين دولار من الأصول ، وليس من القيمة الصافية ، والقيمة الصافية رقم خلافي ويمكن التلاعب فيه بأشكال عدة ، وكان يرى أنه إذا لم يحصل المستثمر على عائد قدره ٢٠ ٪ من استثماره لرأس المال ، فهو ليس مستثمراً بحق .

وثمن الوصول إلى هدف أبي الغني يقاس من وجهة نظره من خلال التعليم والخبرة والسيولة النقدية الكبيرة .

وعندما عدت من فيتنام عام ١٩٧٣ ، كان لدىَّ القليل من العناصر الثلاثة ، وكان علىَّ أن أختار : هل أنا مستعد لأن أستثمر الوقت في تحقيق العناصر الثلاثة ؟ وقد فعل ذلك أبي الغني ومايك ومازال العديد من أصدقائي يستثمرون أوقاتهم في اكتساب العناصر الثلاثة ، ولهذا فإنهم يزدادون ثراءً .

البدء بالخطة

لكي تكون مستثمراً ثريًا لابد أن يكون لديك خطة مركزة وأن تلعب على الفوز . أما المستثمر العادى فليست لديه خطة ؛ فهو يعتمد على النصائح العابرة ويلهث وراء المنتجات الاستثمارية الرائجة ويتنقل لذلك من أسهم الصناعات التكنولوجية إلى أسهم السلع الاستهلاكية إلى العقارات ثم يبدأ في تأسيس أعمال خاصة به ، وليس هناك مانع من أن تستثمر بناء على نصائح ذهبية بين الحين والآخر ، ولكن لا تخدع نفسك وتظن أن هذا سيجعلك ثريًا للأبد .

وبالإضافة للعناصر الثلاثة كان أبي الغني لديه قائمة يسميها " المنطلقات الخمس " ، وهى ضرورية لتحقيق الثراء ، خاصة إذا كنت ستبدأ من الصفر ، وهى

١. الحلم
٢. التفاني
٣. العزيمة
٤. البيانات
٥. المال

ومعظم الناس يركزون على العنصرين الرابع والخامس ، ويعتقد الكثير ممن يذهبون إلى المدارس أن التعليم أو البيانات التي يحصلون عليها ستضمن لهم المال . وفي المقابل ، إذا لم يتمتعوا بتعليم رسمي فإنهم يقولون : " لا يمكن أن أصبح ثرياً لأنني لست حاصلاً على درجة جامعية " ، أو " تحتاج صناعة المال إلى مال " ، أو " إذا عملت بجد ومثابرة وصنعت الكثير من المال ، فسوف أصبح ثرياً " ، وبعبارة أخرى ، نجد أن الكثير من الناس يتخذون الافتقار إلى المال أو التعلم كعذر لعدم تحقيق الثراء كمستثمرين .

وختم أبى الغنى مناقشته حول هذه المنطلقات الخمسة بقوله " فى الحقيقة إن التركيز على المنطلقات الثلاثة الأولى هو الذى يقودك إلى البيانات والمال الذى تحتاج إليه حتى تصبح ثرياً ؛ فالمال والبيانات تتولد عن الحلم والتفانى والعزيمة " ، وفى الكثير من الدورات ، أجد من يريد معلومات أكثر قبل أن يبدأ فى عمل أى شىء أو يعتقد أن اكتساب مال أكثر يجعل الفرد ثرياً ، ورغم أنهما عنصران هامان ، فإنهما سيأتيان بمجرد البدء والعمل مع العناصر الثلاث الأولى خاصة إذا كنت تبدأ من الصفر .

نهاية المرحلة الأولى

وهكذا تكون المرحلة الأولى قد اكتملت ، والتى أعتبرها فى نظرى أهم مرحلة ؛ فالمال ما هو إلا فكرة ، وإذا كنت تظن أن من الصعب الحصول على المال فلن تصبح ثرياً ، وإذا اعتقدت أن المال وفير فسوف يكون الأمر كذلك فعلاً .

والمراحل الأربعة الباقية تغطى تفاصيل خطة أبى الغنى وكيفية تشابه خطط أغنى أغنياء العالم ، وخلال قراءتك فكر ملياً كيف تعارض خطة أبى الغنى أو تضيف إليها أو تنتقص منها .

وينبغى أن تستخدم هذه المعلومات كدليل وليس كمعلومات غير قابلة للنقاش ؛ فالكثير منها خاضع للتفسير القانونى ، ويجب أن يتغير بناءً على ظروفك الشخصية ، وتطبيقها ليس مبشراً أو سيئاً ولابد أن يراجع بدقة ، وننصحك بمراجعة مستشاريك القانونيين والماليين ؛ حتى تتأكد أنك قد قمت بتطوير أنسب خطة لاحتياجاتك وأهدافك .

الفصل التاسع عشر

لغز ٩٠ / ١٠

في شهر فبراير عام ٢٠٠٠ ، كنت أعمل مع مجموعة من طلاب الدراسات العليا بالكلية الأمريكية للإدارة بجامعة " ثندربيرد " ، وخلال المحاضرة سألت أحد الطلاب " ما هي خطتك الاستثمارية ؟ "

أجاب بلا تردد " عندما أتخرج سوف أبحث عن وظيفة براتب ١٥٠٠٠٠ دولار على الأقل في العام ثم أدخر ٢٠٠٠٠ دولار سنوياً لشراء الاستثمارات "

شكرته على استعداده للإفصاح عن خطته ، ثم قلت " هل تذكرون قاعدة ٩٠ / ١٠ في المال ؟ "

قال الطالب وهو يبتسم : " نعم " ، وقد أدرك أنني سوف أفند طريقة تفكيره ، وقد سجل هذا الطالب في برنامج رجال الأعمال في هذه الجامعة العريقة والتي كنت محاضراً بها ، وعرف أن أسلوبي في التدريس لا يعتمد على منح إجابات للطلاب ؛ فقد كان أسلوبي قائماً على تحدي المعتقدات الأساسية ودفع الطلاب لإعادة تقييم أشكال التفكير القديمة ، سألني بحرص : " وما علاقة هذه القاعدة بخطة الاستثمار ؟ "

أجبته " كل شيء ، هل تعتقد أن خطتك للحصول على وظيفة والاستثمار بمبلغ ٢٠٠٠٠ دولار سنوياً سوف يضعك في مصاف الـ ١٠٪ من المستثمرين الذين يملكون ٩٠٪ من الأموال ؟"

أجابني : " لا أدري ، لم أفكر في هذه النقطة وأنا أضع خطتي "

أجبته : " إن معظم الناس لا يفعلون ؛ فقد يجدون خطة استثمار ويعتقدون أنها خطة الاستثمار الوحيدة أو الأفضل ، ولكن قلة منهم يقارنون خططهم بخطط الآخرين ، والمشكلة هي أن معظم الناس لا يعرفون هل خطتهم هي المناسبة أم لا إلا بعد فوات الأوان "

سألني طالب آخر " هل تعنى أن المستثمر العادى يستثمر للتقاعد ولن يعلم ذلك حتى يتقاعد ، وبالتالى يكون الوقت قد فات "

أجبته : " نعم ، يعلم ذلك من هم فى عمرى ، إنه أمر حقيقى ولكنه محزن "

سألنى أحدهم : " ولكن أليست خطة البحث عن وظيفة ذات راتب مرتفع وتوفير ٢٠٠٠٠ دولار فى العام خطة جيدة ، وعموماً أنا ما زلت فى السادسة والعشرين من عمرى "

أجبته : " خطة جيدة جداً . بالتأكيد فإن توفير مال أكثر من الأقران والبدء فى سن مبكرة بهذا المال الوفير قد يجعلك شديد الثراء ، ولكن سؤالى هو " هل هذه الخطة تضعك فى مصاف الـ ١٠٪ من المستثمرين الذين يملكون ٩٠ ٪ من المال ؟ "

قال : " لا أعرف ، بماذا تنصحنى إذن ؟ "

سألته " هل تذكر القصة التى حكيتها لكم عن سيرى على الشاطئ مع أبى الغنى وأنا فى الثانية عشرة من عمرى ؟ "

أجاب طالب آخر : " هل تعنى قصة تعجبك من شرائه أرضاً وعقاراً كهذا ، وخطوته الأولى فى عالم الاستثمارات ؟ أليس كذلك ؟ "

أومأت برأسي قائلاً : " نعم ، هذه هى القصة "

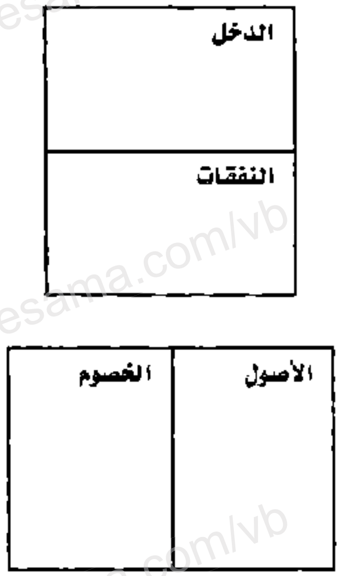
سألنى أحد الطلاب : " وهل لهذه القصة علاقة بقاعدة ٩٠ / ١٠ فى المال ؟ "

قلت : " نعم لها علاقة ؛ لأننى كنت أتساءل دوماً كيف تسنى لأبى الغنى أن يكتسب أصلاً كبيراً كهذا رغم أنه كان لا يملك الكثير من المال ، وبعد أن سألته كيف فعل هذا أعطانى هذا اللغز ٩٠ / ١٠ "

أجاب أحد الطلاب : " لغز ٩٠ / ١٠ ، ما علاقة ذلك بخطة الاستثمار ؟ "

مع هذا السؤال استدرت وسرت إلى اللوحة ورسمت هذا الشكل ، قائلاً " هذا هو لغز ٩٠ / ١٠ "

لغز ٩٠ / ١٠



سأل أحد الطلاب " أهذا هو اللغز ؟ إنه يبدو كبيان مالى بلا أى أصول "

قلت وقد علت وجهى ابتسامة خفيفة وأنا أتفرس فى وجوه الطلاب لأرى مدى متابعتهم لى " نعم إنه كذلك ، وهذا هو السؤال الذى يجعل اللغز كاملاً "

وبعد توقف طويل من جانبى ، قال لى أحد الطلاب أخيراً " إذن أعطنا السؤال "

قلت ببطء " السؤال هو كيف يمكن أن تملأ خانة الأصول دون شراء أى أصول ؟ "

أجاب الطالب " دون شراء أية أصول ؟ هل تعنى بلا مال ؟ "

قلت " تقريباً ، إن خطتك الاستثمارية بتوفير ٢٠٠٠٠ دولار سنوياً للاستثمار هى فكرة جيدة ، ولكن التحدى هو هل فكرة شراء الأصول بالمال تنتمى لفكرة العشرة بالمائة من المستثمرين أم أنها تنتمى إلى فكر المستثمر العادى ؟ "

قال " إذن أنت تؤمن بخلق الأصول فى خانة الأصول بدلاً من شراء الأصول بالمال وهو ما يفعله معظم الناس "

أومأت برأسى قائلاً " لقد كان أبى الغنى يتحدانى بين الحين والآخر بهذا البيان التخطيطى ، وكان يسألنى كيف يمكن أن نوجد أصولاً فى خانة الأصول بدون شرائها بالمال ؟ "

صمت الطلاب ونظروا إلى اللوحة وقال أحدهم : " ولهذا كنت تقول دوماً إن صناعة المال لا تستلزم مالاً ؟! "

أجبته " لقد بدأت تفهمني ؛ إن معظم الناس ممن ينتمون إلى التسعين بالمائة والذين يملكون عشرة بالمائة من الثروة يقولون إن صناعة المال تستلزم مالاً ، والكثير يقلعون عن الاستثمار لافتقارهم للمال "

قال أحدهم " إذن كان اللغز يتمثل في إيجاد خانة فارغة للأصول ثم السؤال عن كيفية ملء هذه الخانة دون الاضطرار إلى شراء الأصول "

قلت :" بعد عودتي من فيتنام كان أبي الغني يستدعيني باستمرار للغداء ، أو العشاء معه ويسألني عن أفكار جديدة لملء خانة الأصول بخلق وإيجاد أصول جديدة بدلاً من شرائها ، وكان يعرف أن هذا هو الأسلوب الذي يجعل أكثر الأثرياء يحققون هذه الثروات ، وبهذا الأسلوب حقق كل من من بيل جيتس ومايكل ديل وريتشارد برانسون ثرواتهم الضخمة دون أن يبحثوا عن وظيفة يدخرون من ورائها بعض الدولارات "

قال أحدهم : " إذن أنت تقول إن الطريق للثراء هو أن أكون رجل أعمال "

أجبته : " لا ، لم أقل هذا ، أنا فقط أستخدم هذه الأمثلة لأننا في برنامج عن إدارة الأعمال في جامعة " ثندر بيرد " ؛ فقد حقق فريق البيتلز ثراء فاحشاً لأنهم قدموا نوعاً جديداً من الأصول لا تزال تدر عليهم عائداً من المال حتى اليوم ، كل ما أقصده هو أن أبي الغني يرفق بيانه المالي بخانة الأصول الفارغة أمامي بصفة دورية منتظمة ، ويطلب مني أن أوجد أصولاً داخل هذه الخانة بدون إنفاق مال ، وقد أعطاني هذا اللغز عندما سألته كيف تسنى له شراء هذه الأرض على الساحل بدون مال "

قال أحد الطلاب : " قال لك إن أعماله هي التي اشترت له الأرض "

قلت " كما قلت ، هذه هي أحد الأساليب ولكن هناك طرق كثيرة تستطيع أن تستخدمها لملء خانة الأصول دون شرائها ، والمخترعون يفعلون ذلك باختراع شيء ذي قيمة كبيرة ، والفنانون يرسمون لوحات لا تقدر بثمن ، والمؤلفون يكتبون كتابات تدر عليهم دخلاً لسنوات ، إن إيجاد المشروع هو الأسلوب الذي يفعل به رجل الأعمال ذلك ، ولكن لا يعني هذا أن تكون بالضرورة مقاولاً حتى تستطيع أن توجد أصلاً داخل خانة الأصول ، وقد فعلت ذلك عن طريق العقارات دون استخدام أية أموال ، وكل ما عليك فعله هو أن

تكون خلاقاً ومبدعاً وسوف تكون ثرياً طوال حياتك "

سألنـــي أحـد الطـلاب : " هـل تعنـى أنـه فـى إمكـانى أن أخـترع شـيئاً تكنولوجياً جديداً وأصبح غنياً ؟ "

قلت بعد توقف بسيط : " تستطيع ذلك ، ولكن لا يلزمك أن يكون اختراعاً جديداً أو تكنولوجياً . إنها طريقة التفكير التى تساعدك على إيجاد وخلق الأصول ، وبمجرد أن تمتلك هذه الطريقة في التفكير فسوف تصبح ثرياً بشكل يتجاوز أحلامك "

قال " ما الذى تعنيه بقولك إنه ليس بالضرورة أن يكون اختراعاً جديداً أو تكنولوجياً ، ماذا عساه أن يكون الأمر غير ذلك ؟ "

قلت موضحاً " هل تذكر قصة الكتب الفكاهية التى ذكرتها فـى كتـابى " الأب الغنى والأب الفقير " ؟ "

قال " نعم ، عندما كان الأب الغنى يأخذ منك عشرة سنتات فـى السـاعة ويطلب منك العمل بلا مقابل بعدما طلبت زيادة فى الراتـب ؟ وقد كـان يأخـذ السنتات العشر لأنـه لم يـرد منك أن تقضـى حياتـك وأنـت تعمـل مـن أجـل المال "

قلت " نعم إنها هى القصة وهى مثال على ملء خانة الأصول دون شراء أصول "

وقف أحد الطلاب بهدوء وهو يفكر فيما قلتـه ، وأخـيراً قـال " إذن فقد أخذت الكتب الكوميدية وحولتها إلى أصول "

أومـأت برأسـى وسـألته " ولكـن هـل كانـت الكتـب الكوميديـة هـى الأصل ؟ "

أجاب طالب آخـر : " لم يكـن ذلـك حتـى حولـت ذلـك إلى أصـول ؛ فقد كانت هذه الكتب تكاد أن تُلقى كمهملات ولكنك حولتها إلى أصول "

قلت " نعم ، ولكن هل كانت الكتب هى الأصل أم أنها فقط الجزء المرئى من الأصل ؟ "

قفز أحد الطلاب قائلاً " عرفتها ، إن عملية التفكير هى التى حولت هذه الكتب إلى أصل حقيقى "

قلت " نعم هذه هى وجهة نظر أبى الغنى ، وقد أخبرنى لاحقاً أن قدرته تتجسد فى عمليات التفكير ، والتى كان يقول عنهـا إنهـا تحـول المهمـلات إلى أموال ، وكان يرى أن النـاس يفعلـون العكـس ؛ يحولـون المال إلى مهمـلات ،

ولهذا فإن قاعدة ٩٠ / ١٠ هي قاعدة صحيحة "

قال أحد الطلاب " إنه يذكرني بالكيميائيين القدامى الذين كانوا يبحثون عن صيغة لتحويل الرصاص إلى ذهب "

قلت : " بالضبط إن هؤلاء المستثمرين الذين ينتمون إلى فئة العشرة بالمائة هم كيميائيو العصر الحديث ، والفارق الوحيد هو أنهم يحولون اللاشيء إلى أصول . وعبقريتهم تكمن في قدرتهم على تبني الأفكار وتحويلها إلى أصول "

قال أحد الطلاب " ولكن كما تقول ، فإن الكثير من الناس لديهم أفكار عظيمة ، ولكنهم غير قادرين على تحويلها إلى أصول "

قلت " نعم وقد كان هذا مصدر القوة الخفى لأبى الغنى والذى شعرت به في ذلك اليوم على الشاطئ ؛ فقد مكنه الذكاء المالى من شراء مثل هذه القطعة الباهظة الثمن من العقارات ، في حين أن أى مستثمر عادى كان سيمر بعيداً وهو يقول : " أنا لا أستطيع ذلك " ، أو " إن المال يحتاج إلى مال "

سألني أحد الطلاب " هل اعتاد أن يعطيك هذا اللغز ؟ "

قلت " نعم ؛ فقد كان هذا أسلوبه لتنشيط ذهنى وقد كان أبى الغنى يقول دوماً إن عقولنا هي أقوى الأصول التى نملكها ولكن إذا استخدمناها بشكل سيئ فقد تتحول إلى خصوم "

صمت الطلاب وهم يتأملون ويحللون أفكارهم ، وأخيراً تكلم الطالب المجتهد والذى أفصح عن خطته بتوفير ٢٠٠٠٠ دولار سنوياً وقال " وهذا ما يفسر أنك في كتابك " الأب الغنى والأب الفقير " ذكرت أن الأغنياء يستثمرون أموالهم الخاصة "

أومأت برأسي وقلت " وكان الدرس السادس هو أن الأغنياء لا يعملون من أجل المال "

خيم الصمت من جديد قبل أن يسأل أحدهم " إذن بينما كنا نخطط للحصول على وظيفة وتوفير المال لشراء الأصول ، كنت تتعلم أن وظيفتك هي خلق الأصول "

قلت " أحسنت القول ، لقد ظهرت فكرة الوظيفة في العصر الصناعى ومنذ عام ١٩٨٩ ونحن في عصر المعلومات "

سألني أحد الطلاب مندهشاً " ما الذى تعنيه بقولك إن فكرة الوظيفة تنتمى إلى العصر الصناعى ؟ فالبشر يمتهنون الوظائف من فترة طويلة ، أليس كذلك ؟ "

قلت " لا ، أو حتى على الأقل ليس كمفهومنا عن الوظيفة اليوم ؛ ففى الفترة التى كان يعتمد فيها الإنسان على الصيد وجمع الثمار عاش البشر فى قبائل ، وكانت وظيفة كل واحد هى أن يسهم فى الحياة الجماعية للقبيلة ، بمعنى أن الواحد للكل والكل للواحد ، ثم جاء العصر الزراعى الذى ظهر به الملوك والملكات ، وكانت وظيفة الشخص فى هذه الفترة هى أن يكون خادماً أو مزارعاً يدفع للملك حتى يعمل فى الأرض التى يملكها الملك . ثم جاء العصر الصناعى وتم إلغاء الرق والاستعباد وبدأ البشر يبيعون مجهودهم فى السوق الحر ، وأصبح معظم الناس موظفين أو أصحاب مشروعات ، وهم يبذلون قصارى جهدهم لبيع مجهودهم وعملهم لمن يدفع أكثر ، وهذا هو المصطلح الحديث لكلمة (وظيفة) "

" لذا ، منذ اللحظة التى قلت فيها إننى سأحصل على وظيفة وأوفر ٢٠٠٠٠ دولار سنوياً ، وأنت ترى أن هذا الفكر ينتمى إلى العصر الصناعى "

قلت " وحتى اليوم مازال لدينا عمال ينتمون إلى العصر الزراعى ، ومازال هناك البعض الذين ينتمون لعصر الصيد وجمع الثمار ، ومعظم الناس يعملون انطلاقاً من أفكار العهد الصناعى ، وهذا ما يفسر لنا أن معظم الناس لديهم وظائف "

سأل طالب " إذن ما هى فكرة العمل فى عصر المعلومات ؟ "

قلت " هناك أناس لا يعملون لأن أفكارهم تعمل ، واليوم أجد كثيراً من الطلاب على شاكلة أبى الغنى ؛ فهم ينتقلون من المدرسة إلى الثراء بدون وظيفة ، وانظر إلى أصحاب شركات الإنترنت الذين حققوا المليارات ، وبعضهم ترك الدراسة ولم يلتحق بعمل رسمى حتى يحقق هذه المليارات "

أضاف أحد الطلاب " إنهم بدأوا بخانة الأصول فارغة ثم ملأوها بأصول ضخمة جداً وهى أصول عصر المعلومات "

قلت " إن أصول الكثيرين منهم تتعدى المليار . وقد تحولوا من طلاب إلى أصحاب مليارات وقريباً سوف نرى طلاباً فى المدرسة الثانوية يتحولون إلى أصحاب مليارات دون التقدم لوظيفة ، وأنا أعرف مليونيراً حقق ذلك دون وظيفة ، فبعد أن قرأ كتابى ومارس الألعاب التى أشرت إليها ، فإنه اشترى عقاراً كبيراً ، وباع جزءًا من أرض فضاء ، واحتفظ بالمنزل السكنى ويسدد القرض من الأموال العائدة من الأرض ، وهو الآن يمتلك منزلاً سكنيًا تتجاوز قيمته مليون دولار بالإضافة إلى سيولة نقدية تقدر بـ ٤٠٠٠ دولار شهرياً دون

عمل ، وسوف يتخرج من المدرسة الثانوية خلال عام "

خيم الصمت على الطلاب وهم يفكرون فيما قلته ، رأوا أنه من الصعب تصديق قصة طالب المدرسة الثانوية في حين أنهم كانوا يعرفون قصة من يتركون الدراسة ويتحولون إلى أصحاب مليارات ويعلمون يقيناً أنها حقيقة ، وأخيراً قال أحدهم : " إذن ، فإن الناس فى عصر المعلومات يصبحون أغنياء من خلال المعلومات "

قلت : " ليس فى عصر المعلومات وحسب ؛ فقد كان الأمر يسير على هذا المنوال عبر كل العصور ، إن من لا يملكون الأصول يعملون عند من يخلقون ويكتسبون ويتحكمون فى الأصول "

قال الطالب الأول : " هل تعني أن طالباً صغيراً فى المدرسة الثانوية يمكن أن يتفوق عليّ مالياً رغم أنه لم يحصل على تعليم عال من جامعة مرموقة وليس لديه وظيفة ذات راتب مرتفع ؟ "

قلت : " نعم ، هذا ما أقصده تحديداً ، إن الأمر يتعلق بطريقة تفكيرك أكثر منه بتعليمك ودراستك ، وقد قال " توماس ستانلى " مؤلف كتاب " The Millionair Next Door " في كتابه الأخير " The Millionair Mind " إن البحث أظهر عدم وجود علاقة طردية بين اختبار القدرة المدرسية والمال "

قال الطالب صاحب خطة العشرين ألف دولار السنوية : " معنى هذا أننى إذا أردت أن ألتحق بنادى العشرة بالمائة الذين يمتلكون تسعين بالمائة من الأموال فلابد أن أخلق الأصول بدلاً من شرائها ، لابد أن أكون مبدعاً بدلاً من أفعل كما يفعل الكل حتى فى حالة اكتساب الأصول "

أجبته " ولهذا يقول الملياردير " هنرى فورد" " التفكير هو أشق عملية ولذا لا يمارسه إلا قلة من الناس " ، وهذا أيضاً يفسر لنا أيضاً كيف أن من يفعل ما يفعله ٩٠٪ من المستثمرين فسوف يشاركهم فى العشرة بالمائة من الأموال "

أضاف طالب آخر : " ولهذا قال أينشتين إن الخيال أهم من المعرفة "

قلت : " ولهذا قال لى أبى الغنى عندما تطلب محاسباً للعمل اسأله ما هو مجموع ١ + ١ ؟ فإذا أجاب أن المجموع ثلاثة فلا تقبله ، وإذا قال إن المجموع اثنان فلا تقبله أيضاً لأنه ليس ذكيًا بما فيه الكفاية ، ولكن إذا قال كم تريد المجموع ؟ فاقبله على الفور " . ضحك الطلاب وهم يحزمون أمتعتهم وقال أحدهم : " إذن أنت تخلق الأصول التى تشترى أصول الآخرين ، أليس هذا صحيحاً ؟ "

أومأت بالإيجاب .

ثم عاود نفس الطالب السؤال قائلاً : " هل استخدمت المال من قبل لشراء أصول لآخرين ؟ "

قلت " نعم ، ولكننى أجند استخدام المال الذى يتولد عن الأصول التى أخلقها ؛ فأنا لا أشترى أصول الآخرين ، وتذكروا أننى لا أحب العمل من أجل المال وأفضل أن أوجد أصولاً لشراء أصول الآخرين "

قال أحد الطلاب الصينيين وهو يساعدنى فى حمل حقائبى : " ولهذا فإنك تحبذ تسويق الشبكات كثيراً ؟ لأنه غير مقلق مادياً ومخاطرته محدودة ، فبوسع المرء أن يكون أصولاً فى وقت فراغه "

قلت " يمكنهم أن ينقلوا لأطفالهم إذا أرادوا أصولاً عالمية ، ولا أعرف الكثير من الشركات التى تسمح لك بأن تنقل عملك لأولادك ، وهذا أحد اختبارات الأصول ، فهل يمكن أن تنقل هذا الأصل إلى من تحب ، وقد عمل أبى بجد على صعود سلم الترقى الوظيفى الحكومى ، وحتى لو لم يُفصل ، فليس هو بالقادر على أن ينقل سنوات عمله الشاق وخبراته إلى أبنائه ، علماً بأننا لا نريد الوظيفة ولم نكن مؤهلين لشغل هذه الوظيفة بأى حال "

ساعدنى الطلاب فى حمل حاجتى حتى السيارة ، ثم قال الطالب صاحب خطة العشرين ألف دولار " يجب علىَّ الآن أن أفكر فى خلق وإيجاد الأصول بدلاً من العمل الشاق وشراء الأصول "

أجبته " هذا إذا كنت تريد أن تكون من نسبة العشرة بالمائة ، ولهذا كان أبى الغنى يتحدى إبداعى دوماً لخلق أنواع مختلفة الأصول فى خانة الأصول دون شرائها . وكان يقول إنه من الأفضل العمل لسنوات لإيجاد أصول بدلاً من أن تمضى حياتك كلها ، وأن تعمل للمال لإيجاد أصول لإنسان آخر "

وما إن ركبت السيارة حتى قال الطالب صاحب خطة العشرين ألف دولار : " إذن كل ما هو مطلوب منى هو أن أجد فكرة وأوجد بها أصلاً كبيراً يجعلنى ثرياً ، وإذا فعلت ذلك فسوف أكون قادراً على أن أحل لغز ٩٠ / ١٠ وأنضم بذلك إلى فئة العشرة بالمائة من المستثمرين الذين يتحكمون فى ٩٠٪ من الثروة "

أغلقت باب السيارة وأنا أبتسم وأرد على تعليقه الأخير : " لو نجحت فى حل هذا اللغز فى حياتك فسوف تكون فرصتك كبيرة لتكون فى مصاف العشرة

بالمائة الذين يملكون ٩٠٪ من المال ، أما إذا فشلت فى ذلك فسوف تكون جزءاً من نسبة التسعين بالمائة الذين يتحكمون فى ١٠٪ من المال " ، وشكرت الطلاب وقدت السيارة وانطلقت بعيداً .

اختبار الاستعداد الذهنى

التفكير هو أشق الأعمال كما قال " هنرى فورد " ولذا لا يندمج فيه الكثيرون ، كما أن أبى الغنى كان يقول : " إن العقل يمكن أن يكون أقوى الأصول ، وإذا لم يُستخدم بشكل جيد يمكن أن يكون خصماً "

وقد كان أبى الغنى ينجح فى خلق أصول جديدة باستمرار فى خانات الأصول الفارغة ، وكان يجلس مع ابنه ومعى ويسألنا كيف يمكن أن نخلق أصلاً جديداً مختلفاً ، ولم يكن يهتم بأن تكون الأفكار مجنونة . كل ما كان يريده هو أن نكون قادرين على إبراز إمكانية تحويل الفكرة إلى أصل . وكان يطلب منا أن ندافع عن أفكارنا وأن نتحدى أفكاره ، وقد كان هذا أفضل بكثير على المدى الطويل من أن يخبرنا عن العمل الجاد وتوفير المال والحياة باقتصاد وهو الأمر الذى كان أبى الفقير يحبذه ويوصى به .

وها هو سؤال الاستعداد الذهنى :

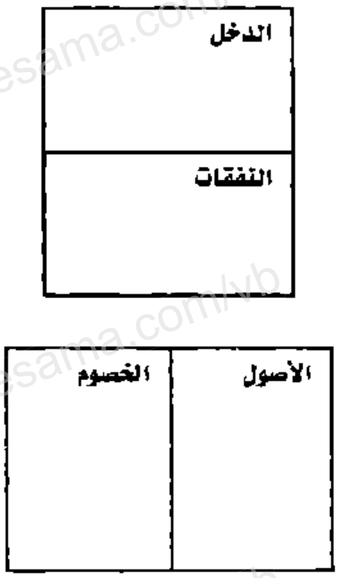
هل أنت مستعد لأن تفكر فى خلق أصولك الخاصة بدلاً من شرائها ؟

نعم ______ لا ______

وهناك مواد وبرامج تعليمية وكتب تتناول كيفية شراء الأصول بحكمة وشراء الأصول يشكل أفضل خطة لمعظم الناس ، وأنا أوصى من يبحثون عن الأمان والراحة فى خططهم الاستثمارية أن تكون هذه الأصول هى الأصول التى يشترونها ، فعليهم الاستثمار فى مثل هذه الأصول مثل الأسهم الرائجة والصناديق المشتركة التى يديرها مدراء أكفاء ، هذا إذا كنت تنشد الأمان والراحة ، ولكن إذا كنت تحلم بأن تكون مستثمراً ثرياً فالسؤال المطروح هو : " هل أنت على استعداد لأن تخلق أصولك بدلاً من أن تشترى أصول الآخرين ؟ " ، وإذا لم تكن كذلك فهناك كتب كثيرة وبرامج تعليمية عن كيفية شراء الأصول .

وإذا كنت تريد أن تعرف كيف تخلق أصلاً ، فسوف يكون باقي الكتاب مفيداً لك ؛ فالجزء المتبقى يتحدث عن تبنى فكرة وتحويلها إلى أصل يكتسب الأصول الأخرى ، فالأمر لا يتعلق فقط بربح أموال كثيرة فى خانة الأصول ، ولكنه يتعلق بحفظ الأموال المتولدة عن هذه الأصول حتى تكتسب أصولاً أخرى ، كما يتناول هذا الجزء كيف استطاع الكثير من أثرياء المستثمرين الذين يشكلون نسبة ١٠٪ أن يكتسبوا ٩٠٪ من الثروة ، فإذا كنت شغوفاً بهذا الأمر ، فعليك أن تواصل القراءة .

مرة أخرى ، هذا هو لغز ٩٠ / ١٠



واللغز هو : " كيف يمكن أن تخلق أصلاً فى خانة الأصول دون إنفاق المال فى اكتسابه ؟ "

ملاحظة روبرت :

كان أول مشروع لى هو صناعة الحافظات عام ١٩٧٧ لقد كان أحد الأصول الضخمة في خانة الأصول . وكانت المشكلة هى فى ضخامة الأصول ، ولكن مهاراتى التجارية كانت صغيرة . لذا بينما كنت مليونيراً فى العشرينيات من عمرى ، فقدت كل ما أملك فى العشرينيات أيضاً ، ثم كررت نفس العملية بعد ثلاث سنوات فى مشروع الروك آند رول ، ثم ما لبث أن انهار ، ومرة أخرى كانت الأصول أكبر من أصحابها ؛ فقد انطلقنا بسرعة الصاروخ وهبطنا بنفس السرعة ، والجزء الباقى من الكتاب يتناول مسألة خلق أصول كبيرة يديرها

أناس على نفس القدر من الاحتراف وتعليمهم كيفية الحفاظ على الأموال المكتسبة من الأصول الأخرى والأكثر استقراراً غالباً . وكما قال أبى الغنى " ما فائدة صنع المال إذا كنت لا تستطيع الحفاظ عليه ؟ " ، والاستثمار هو طريقة الأذكياء للحفاظ على أموالهم .

المرحلة الثانية

أى نوع من المستثمرين تريد أن تكون ؟

الفصل العشرون

حل لغز ٩٠ / ١٠

قال أبى الغنى " إن هناك مستثمرين يشترون الأصول ومستثمرين يخلقون هذه الأصول وإذا أردت أن تحل اللغز بنفسك فعليك أن تمارس كلا النوعين "

وقد سردت فى المقدمة قصة لقائى بـ " مايك " وأبيه على الشاطئ عندما اشترى ذلك العقار باهظ الثمن على شاطئ المحيط ، وقد تتذكر إجابته " وأنا أيضاً لا يمكننى تحمل ثمنه ، ولكن أعمالى هى التى تتحمله " ، كل ما كنت أراه حينئذ قطعة أرض فضاء بها سيارات قديمة مهملة ومبنى آيل للسقوط والكثير من الحطام والمهملات بجانب لافتة كبيرة كتب عيها " للبيع " ، ولم أر أن هذه الأرض تصلح لشىء وأنا فى الثانية عشرة من عمرى ، فى حين كان أبى الغنى يرى العكس ، لقد أقام المشروع فى عقله وكانت قدرته تلك هى السبب الرئيسى لأن يصبح أحد أكثر الناس ثراء فى " هاواى " . لقد حل أبى الغنى اللغز بخلق أصول تشترى بدورها أصولاً أخرى ، ولم تكن هذه هى الخطة الاستثمارية لأبى الغنى فقط ، ولكنها الخطة السائدة لمعظم فئة العشرة بالمائة من المستثمرين الذين يملكون ٩٠٪ من الأموال فى الماضى والحاضر والمستقبل .

ومن قرأ كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " يتذكر قصة " راى كروك " وهو يقول لطلاب الماجستير إن شركة " ماكدونالدز " التى أسسها لم تستهدف الهامبورجر أساساً ؛ فقد كان نشاطها الأساسى عقاريًّا ؛ فالقاعدة هى إيجاد

وخلق أصول قادرة على شراء أصول أخرى ، ولهذا السبب نجد أن شركة " ماكدونالدز " تملك أغلى العقارات فى العالم . وكل هذا جزء من الخطة ، ولهذا كان أبى الغنى يقول لى مراراً بعد أن لمس رغبتى الصادقة فى أن أصبح ثرياً : " إذا أردت أن تحل لغز ٩٠ / ١٠ بنفسك ، فلابد أن تمارس كلا الدورين ، فلابد أن تعرف كيف تخلق أصولاً وكيف تشتريها ، والمستثمر العادى غالباً لا يكون على علم بالعمليات المختلفة فى كل منهما ولا يحسن أياً منهما ، وليس لديه خطة مكتوبة "

صناعة الملايين وربما المليارات من أفكارك

يتناول الجزء اللاحق من الكتاب كيف يخلق المستثمرون الأصول ، وقد قضى أبى الغنى ساعات طويلة وهو يشرح لى كيف أن الشخص يأخذ فكرة ويحولها إلى تجارة أو مشروع يخلق له أصولاً تمكنه بعد ذلك من شراء أصول أخرى ، وخلال أحد هذه الدروس قال أبى الغنى " إن الكثير من الناس لديهم أفكار تجعلهم أثرياء بدرجة تتجاوز أحلامهم ، ولكن المشكلة هى أن هؤلاء لم يتعلموا كيف يصيغوا أفكارهم فى مشروع تجارى ، وبالتالى فإن الكثير من أفكارهم لا تتشكل . وإذا أردت أن تكون واحداً من فئة العشرة بالمائة الذين يملكون ٩٠٪ من المال ، فإنك تحتاج أن تعرف كيف تبنى هيكلاً تجارياً لأفكارك المبدعة . ويتناول معظم الجزء اللاحق من الكتاب ما يسميه أبى الغنى مثلث رجل الأعمال (B) والمستثمر (I) وهو الهيكل الذهنى الذى يمكن أن ينفخ الحياة فى أفكارك ، ويحولها إلى أصول .

وقد كان أبى الغنى يقول لى دوماً " إن أحد أسباب ثراء الأثرياء هو أنهم قادرون على تحويل أفكارهم إلى ملايين وربما مليارات ؛ فالمستثمر العادى قد تكون لديه أفكار رائعة ولكنها تفتقر إلى المهارات التى تحول هذه الأفكار إلى أصول تشترى الأصول " ، ويتناول الجزء المتبقى من الكتاب كيف يستطيع الفرد العادى أن يكون قادراً على تحويل أفكاره إلى أصول تشترى أصولاً

" لا يمكن أن تفعل هذا "

خلال تدريسه لدرس تحويل الأفكار إلى أصول ، كان أبى الغنى يقول : " عندما تجلس للمرة الأولى لتدرس تحويل أفكارك إلى ثروات شخصية ، سيقول لك الكثير من الناس ليس بوسعك أن تفعل هذا ، وتذكر أنه ما من شيء أخطر

وأشد فتكاً بأفكارك العظيمة من هؤلاء الذين يحملون أفكاراً سطحية وخيالاً محدوداً " ، ثم برر أبى الغنى ميل الناس لهذا المقولة وأرجع ذلك إلى سببين :

١. أنهم يقولون " إنك لا تستطيع فعل ذلك " ، حتى لو كان ذلك لا يرجع لعجزك أنت ولكن لعجزهم هم .
٢. أنهم يقولون ذلك لأنهم لا يرون ما تفعله .

وأخذ أبى الغنى يشرح لى كيف أن صناعة المال هى عملية عقلية أكثر منها عملية جسدية

وقد كان أحد الاقتباسات التى يرددها نقلاً عن أينشتين قوله " إن النفوس العظيمة دائماً ما تلقى معارضة عنيفة من العقول السطحية " ، ثم يعلق هو : " إننا جميعاً نمتلك نفوساً عظيمة وعقولاً سطحية ، والتحدى فى تحويل أفكارنا إلى مليون أو مليار دولار هو المعركة بين نفوسنا العظيمة وعقولنا المحدودة "

وعندما أشرح مثلث رجل الأعمال والمستثمر ، والذى يعد بمثابة الهيكل للأعمال والذى ينفخ الحياة فى الأفكار ، قد يندهش بعض الناس من كمية المعارف المطلوبة التى تجعل هذا المثلث فعالاً بالنسبة لهم ، وعندما يحدث هذا أذكرهم بالمعركة بين نفوسهم العظيمة وعقولهم المحدودة ، وعندما يحدث ذلك أذكرهم بما كان يقوله أبى الغنى حين قال " هناك الكثير من الناس ممن يمتلكون أفكاراً رائعة ، ولكن يوجد قلة من الناس لديهم مال كثير ، والسبب الذى يجعل قاعدة ٩٠/١٠ صحيحة هو أن الثراء لا يستلزم فكرة عظيمة ولكنه يستلزم شخصية عظيمة خلف الفكرة لتحقيق الثراء ، لابد أن تكون ذا إرادة قوية ، وأن يكون اقتناعك بما تعتقده راسخاً حتى تستطيع تحويل الأفكار إلى ثروات ، وحتى لو فهمت العملية التى من خلالها تتحول أفكارك إلى ملايين أو حتى مليارات الدولارات . تذكر دائماً أن الأفكار العظيمة تتحول فقط إلى ثروات كبيرة إذا كان الشخص الذى يقف خلف الفكرة هو إنسان عظيم ويرغب فى إثبات ذلك ، ومن الصعب تحقيق أى تقدم إذا كان كل من حولك يقولون لك " لن تستطيع فعل هذا " ، لابد أن تكون روحك قوية حتى تجابه الشك الذى يواجهك به من حولك ، ولكن إرادتك لابد أن تكون أقوى إذا كانت ذاتك هى التى تصور لك أنك لا تستطيع ذلك ، ولا يعنى هذا ألا تستمع إلى أفكار

أصدقائك أو خواطرك الذاتية ، فلابد أن تستمع إلى أفكارهم إذا رأيت أنها أفضل من أفكارك ، ولكنني الآن لا أحدثك عن مجرد الأفكار أو النصائح .

وما أحدثك عنه الآن أمر يتجاوز مجرد الأفكار ؛ إنني أتحدث عن روحك وإرادتك للعمل حتى مع وجود الشك ، ولا يستطيع أحد أن يملي عليك ما تستطيع وما لا تستطيع فى حياتك ، وإنما أنت فقط من يستطيع تحديد ذلك . إن عظمتك تجدها دوماً فى نهاية الطريق ، وعندما يتعلق الأمر بتحويل الأفكار إلى مال ، فقد تصل إلى نهاية الطريق عدة مرات ، ونهاية الطريق أن تصبح بلا أفكار ولا مال وأن يملأك الشك ، وإذا وجدت فى نفسك الرغبة فى أن تواصل ، فسوف تكتشف ما هى تكلفة تحويل أفكارك إلى أصول كبيرة . إن تحويل الفكرة إلى ثروة هو أمر يتعلق أساساً بالروح البشرية أكثر منها بالعقل ، وفى نهاية كل طريق ، فإن المستثمر يجد روحه ، والعثور على هذه الروح وجعلها قوية أهم بكثير من الفكرة أو المشروع الذى تطوره ، وإذا وجدت هذه الروح ، فسوف تصبح قادراً على أن تحول الأفكار العادية إلى ثروات طائلة ، وتذكر دوماً أن العالم ملىء بمن يحملون أفكاراً عظيمة وقليل ممن يمتلكون ثروات كبيرة .

وباقى الكتاب مخصص لك حتى تعثر على هذه الروح وحتى تطور قدرتك على تحويل الأفكار العادية إلى ثروات كبيرة ، والمرحلة الثانية تتناول بالتفصيل الأنواع المختلفة للمستثمرين ، ويسمح لك بأن تختار الطريق الأفضل لك ، أما المرحلة الثالثة فإنها تحلل مثلث رجل الأعمال (B) والمستثمر (I) وكيف يمكن أن يوفر لك الهيكل لتكون أصولاً من أفكارك الجيدة

المرحلة الرابعة تغوص فى عقل المستثمر المحترف لنرى كيف يحلل الاستثمارات بالإضافة إلى طريق المستثمر المثالى الذى يأخذ أفكاره ويستطيع بها أن يولد ثروات كبيرة ، أما المرحلة الخامسة ، فإنها تعد أهم المراحل !

الفصل الحادى والعشرون

تصنيفات أبى الغنى للمستثمرين

يعد هذا الكتب قصة تعليمية عن إرشاد وتوجيه أبى الغنى لى من نقطة الصفر عندما كنت بلا مال ولا وظيفة عندما غادرت القاعدة البحرية حتى أصبحت مستثمراً محترفاً يبيع الأسهم بدلاً من مجرد شرائها ويعمل من داخل عملية الاستثمار وليس من خارجها ، وهناك مركبات استثمارية أخرى يستثمر فيها الأثرياء ولا يستثمر فيها أبناء الطبقة المتوسطة والفقيرة وتشمل الطرح العام الأول للأسهم ، وتوظيف الأموال والأسهم التجارية الأخرى ، وسواء كنت داخل الاستثمار أو خارجه ، فمن المهم أن تفهم أسس تنظيمات تداول الأوراق المالية

وبقراءتك لكتاب " **الأب الغنى والأب الفقير** " ، تكون قد حصلت على معلومات أساسية عن المعرفة المالية والتى تعتبر شيئاً ضرورياً للمستثمر الناجح ، وقد تعلمت من قراءتك لكتاب " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " الخانات المختلفة والطرق التى يتحصل بها الناس على المال بالإضافة إلى قوانين الضرائب المختلفة التى تؤثر على هذه الأرباح ، وبمجرد قراءتك لهذين الكتابين وممارستك للعبة " كاش فلو " التعليمية سوف يكون لديك الكثير من أساسيات الاستثمار التى قد لا يعرفها الكثير ممن يمارسون الاستثمار بالفعل ، وما إن

تستوعب أسس الاستثمار هذه ، حتى يكون بوسعك أن تفهم بشكل أفضل تصنيفات أبى الغنى للمستثمرين والضوابط العشرة للمستثمر :

الضوابط العشرة للمستثمر

١. التحكم فى ذاتك
٢. التحكم في الدخل / أصل النفقة / ومعدلات الخصوم
٣. التحكم فى إدارة الاستثمار
٤. التحكم فى الضرائب
٥. التحكم فى توقيت البيع والشراء
٦. التحكم فى تعاملات السمسرة
٧. التحكم فى نوع المنشأة والتوقيت والسمات
٨. التحكم فى مدد وشروط الاتفاقات
٩. التحكم فى الوصول للمعلومات
١٠. التحكم فى الإعادة وإعادة توزيع الثروة

وقد كان أبى الغنى يقول دوماً " إن الاستثمار ليس مخاطرة ، بل إن فقدان التحكم هو المخاطرة بعينها " ، والكثير من الناس قد يرون أن الاستثمار مخاطرة لأنهم لا يتحكمون فى هذه العناصر العشرة ، ولن يتناول هذا الكتاب هذه العناصر جميعاً بالشرح . وخلال قراءتك للكتاب ، سوف تجد بعض الأفكار التى تفيدك كمستثمر خاصة التحكم فى العنصر السابع والمتعلق بنوع المنشأة والتوقيت والسمات ، وهذا هو الجانب الذى يفتقر فيه الكثير من المستثمرين للتحكم أو الذين يحتاجون إلى تحكم أكثر أو أنهم ببساطة يفتقرون لفهم أوليات الاستثمار .

وقد تناول الجزء الأول من الكتاب أهم أشكال التحكم وهو التحكم فى الذات ، وإذا لم تكن مستعداً ذهنياً ومتأهباً لأن تكون مستثمراً ناجحاً ، فلابد أن تحول أموالك إلى مستشار مالى متخصص أو فريق مدرب يساعدك فى استثماراتك .

الاستعداد التام

عند هذه النقطة ، أيقن أبى الغنى أننى قد حسمت اختيارى :

فأنا الآن مستعد ذهنياً لأن أكون مستثمراً
كما أننى أريد أن أكون مستثمراً ناجحاً .

وكنت أعرف أننى مستعد ذهنياً لأن أكون ثرياً ، ومع ذلك فقد سألنى : " أى نوع من المستثمرين تريد أن تكون ؟ "

وكانت إجابتى هى " مستثمراً ثرياً " ، وعندئذ جاء أبى بالورقة والقلم وبدأ يكتب أنواع المستثمرين المختلفة وهى :

١. المستثمر المعتمد
٢. المستثمر المؤهل
٣. المستثمر المحترف
٤. المستثمر الداخلى
٥. المستثمر المثالى

قلت : وما الفروق بين هذه الأنواع ؟
أضاف أبى الغنى عبارة وصفية واحدة لكل صنف ؛ حيث قال :

١. المستثمر المعتمد يربح الكثير من المال كما أن لديه قيمة صافية مرتفعة
٢. المستثمر المؤهل يعرف الاستثمار الأساسى والفنى .
٣. المستثمر المحترف يفهم الاستثمار والقانون .
٤. المستثمر الداخلى هو الذى يخلق الاستثمار .
٥. المستثمر المثالى هو الذى يصبح المسئول عن بيع الأنصبة من الأسهم .

وعندما قرأت تعريف المستثمر المعتمد ، شعرت باليأس ، فلم يكن لدىَّ حينئذ مال ولا وظيفة .

وقد رأى أبى الغنى رد فعلى فوضع دائرة على المستثمر الداخلى .

ابدأ من الداخل

أشار أبى الغنى إلى المستثمر الداخلى وقال : " يمكنك أن تبدأ من هنا "

وأضاف : " وحتى لو لم يكن لديك إلا القليل من المال والخبرة ، من السهل عليك أن تبدأ من المستوى الداخلي للاستثمار ؛ فأنت تحتاج أن تبدأ صغيراً ثم تستمر في التعلم ، إن صناعة المال لا تستلزم مالاً بالضرورة "

وهنا أعاد كتابة العناصر الثلاثة وهى

١. التعلم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة

ثم قال : " وبمجرد أن تمتلك هذه العناصر الثلاث ، فسوف تكون مستثمراً ناجحاً ، وقد كان أداؤك الدراسي جيداً ، ولكنك الآن تحتاج إلى الخبرة ، وعندما يتجمع لديك الخبرة المناسبة مع المعرفة المالية الجيدة ، سوف تأتي السيولة النقدية الكبيرة "

قلت وأنا مرتبك : " ولكن كيف سأتمكن من أن أكون مستثمراً داخلياً علماً بأن هذا المستوى هو الرابع ؟ "

أراد أبي الغني أن أبدأ كمستثمر داخلي لأنه أراد أن أكون قادراً على خلق الأصول التي يمكن شراء أصول أخرى بها .

ابدأ ببناء مشروعك

واصل أبي الغني حديثه قائلاً : " سوف أعلمك أسس بناء مشروع ناجح ، وإذا نجحت في بناء مشروع خاص ناجح ، فسوف يكون من السهل على مشروعك توليد سيولة نقدية كبيرة ، وحينئذٍ يمكنك أن تستخدم المهارات التي تعلمتها لتصبح رجل أعمال ناجحاً ، وذلك لتحليل الاستثمارات كمستثمر

سألته " إن الأمر يشبه الدخول من الباب الخلفي ؟ أليس كذلك ؟ "

أجاب " حسناً ، يمكنني أن أقول إنها فرصة العمر ، وبمجرد أن تنجح في صناعة المليون الأولى ، فسوف تكون العشرة ملايين التالية سهلة "

سألته بفارغ صبر : " حسناً ، ولكن كيف أبدأ ؟ "

أجاب " دعني أولاً أخبرك بالأنواع المختلفة للمستثمرين حتى تفهم ما سأقوله لك "

نظرة عامة - الاختيار

فى هذه المرحلة أشارك أبى الغنى الأوصاف التى وضعها لأصناف المستثمرين . وتتناول الفصول التالية التمييز بين كل نوع (مزاياه وعيوبه) لأن الطريق الذى أختاره أنا قد لا يكون مناسباً لك .

المستثمر المعتمد

المستثمر المعتمد هو من له دخل مرتفع أو قيمة صافية مرتفعة ، وكنت أعرف أن هذا المستوى لا يناسبنى .

والمستثمر طويل الأجل الذى اختار الأمن والراحة قد يكون مؤهلاً لأن يكون مستثمراً معتمداً ، وهناك الكثير من الموظفين (E) والمهنيين (S) الراضين بأوضاعهم المالية ، ولكنهم أدركوا مبكراً الحاجة لاتخاذ احتياطات لمستقبلهم المالى من خلال مربع المستثمر (I) وتبنوا خطة للاستثمار بدخلهم ، وقد نجحت خططهم المالية فى تحقيق ذلك .

وقد ناقشنا فى كتاب " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " هذا المدخل " الثنائى " لبناء الأمان المالى ، وأنا أمتدح هؤلاء الأفراد لبعد نظرهم وانتظامهم فى وضع خطة مالية وعمل حساب لمستقبلهم المالى . أما الطريق الذى سلكته أنا سوف يبدو لهم مهمة مستحيلة أو عملاً شاقاً .

وهناك أصحاب وظائف وأصحاب مشروعات ذات دخول عالية تجعلنا نصفهم كمستثمرين معتمدين بناء على الدخل فقط .

وإذا أصبحت مؤهلاً فسوف تستطيع الدخول فى استثمارات لا يدخل إليها معظم الناس . وللنجاح فى اختيار مشاريعك الاستثمارية ، فإنك تحتاج إلى تعليم مالى ، وإذا لم تكن راغباً فى ذلك ، فعليك أن تحول أموالك إلى مستشارين ماليين أكفاء يستطيعون مساعدتك فى قراراتك الاستثمارية .

ومن الإحصائيات ذات الصلة هنا أنه يوجد بالولايات المتحدة حوالى ستة مليون شخص تنطبق عليهم شروط المستثمر المؤهل ، وهم بذلك يشكلون نسبة ٢,٤٪ من عدد السكان والذى يبلغ ٢٥٠ مليون ، وإذا كانت هذه الإحصائية صحيحة ، فهناك إذن عدد أقل بالنسبة لمستويات المستثمرين الأخرى ، وهذا يعنى أن هناك مستثمرين غير مؤهلين يستثمرون فى استثمارات عالية الخطورة تنطوى على مخاطرة .

ونعيد تعريف المستثمر المؤهل اليوم بأنه من :

١. يحصل على ٢٠٠٠٠٠ دولار أو أكثر كدخل سنوى كفرد
٢. يحصل على ٣٠٠٠٠٠ كدخل سنوى للزوجين
٣. أو من تقدر القيمة الصافية لثروته بمليون دولار

ومع الأخذ فى الاعتبار أن عدد المستثمرين المؤهلين لا يتجاوز ستة ملايين شخص ، نجد أن العمل بجد من أجل المال أمر شاق وذلك للتأهل للعمل باستثمارات الأثرياء ، وعندما أجلس وأفكر فى أن الحد الأدنى للدخل هو ٢٠٠٠٠٠ دولار أدرك أن أبى الفقير لم يكن ليصبح مؤهلاً أبداً لهذا النوع بغض النظر عن المجهود الذى يبذله وعن المكافآت التى كانت تعود عليه من الوظيفة الحكومية .

وإذا مارست لعبة " كاش فلو ١٠١ " ، فسوف تلاحظ أن الطريق السريع فى اللعبة يمثل متطلبات الحد الأدنى للمستثمر المؤهل ، بمعنى أن أقل من ٢,٤٪ من السكان يستطيعون الوفاء بمتطلبات الاستثمار الموجودة فى اللعبة ، وهذا يعنى أن ٩٧٪ يستثمرون ويلعبون فى الجزء الآخر من اللعبة وهو " سباق الفئران "

المستثمر المؤهل

المستثمر المؤهل يفهم كيف يحلل الأسهم المتداولة والمتاحة للجميع ، وهذا المستثمر قد يعتبر مستثمراً خارجياً ، فى مقابل " المستثمر الداخلى " ، وعموماً نجد أن المستثمرين المؤهلين يشملون تجار الأسهم والمحللين الاقتصاديين .

المستثمر المحترف

المستثمر المحترف يجمع بين العناصر الثلاثة سالفة الذكر ، وبالإضافة إلى ذلك فإنه يفهم عالم الاستثمار ؛ فهو يستغل قوانين الضرائب والأوراق المالية وذلك لتعظيم أو حماية رأسماله .

وإذا أردت أن تكون مستثمراً ناجحاً ولكن لا تريد أن تبنى عملك الخاص لتفعل ذلك فإن هدفك يجب أن يكون هو أن تصبح مستثمراً محترفاً

وبداية من المستثمر المحترف ، نجد أن كل هؤلاء المستثمرين يعلمون أن هناك وجهين للعملة ، وعلى كل وجه منها نجد أن العالم أبيض أو أسود ، بينما على الوجه الآخر للعملة نجد عالماً من الظلال المختلفة من اللون

الرمادى . وفى هذا العالم يجب ألا تفعل كل شىء بنفسك ، فعلى الجانب الأبيض والأسود من العملة نجد بعض المستثمرين يستطيعون الاستثمار بالاعتماد على ذاتهم ، وعلى الجانب الرمادى نجد أن المستثمر لابد أن يدخل بفريق .

المستثمر الداخلى

هدف المستثمر الداخلى هو بناء مشروع ناجح ، وقد يكون هذا المشروع هو تأجير عقار أو شركة تجزئة تقدر قيمتها بعدة ملايين .

ورجل الأعمال النجاح يعرف كيف يخلق ويبنى الأصول ، وقد كان أبى الغنى يقول " الأثرياء يخترعون المال ، وبعد أن تتعلم كيف تكتسب المليون الأولى ، فسوف يكون من السهل اكتساب عشرة ملايين بعدها "

ورجل الأعمال الناجح يتعلم المهارات الضرورية لتحليل الشركات للاستثمار من الخارج ، ولهذا فإن المستثمر الداخلى الناجح يمكن أن يتعلم ويصبح مستثمراً محترفاً .

المستثمر المثالى

هدف المستثمر المثالى هو أن يكون البائع للأسهم ، فهو يملك مشروعاً ناجحاً يبيع ملكيته للعامة ، فهو الذى يشرف على بيع الأسهم والأنصبة ، وهذا هو هدفى ، ورغم أننى لم أحقق هذا حتى الآن ، فأنا أعلم نفسى وأستفيد من خبراتى ، وأنا عاقد العزم على أن أحقق ذلك .

أى أنواع المستثمرين أنت ؟

سوف تتناول الفصول اللاحقة كل نوع على حدة بمزيد من التفصيل ، وبعد ذلك سوف تكون على استعداد لأن تختار هدفك من الاستثمار .

الفصل الثانى والعشرون

المستثمر المعتمد

من هو المستثمر المعتمد ؟

توجد فى معظم دول العالم المتقدم قوانين شرعت لحماية الجماهير من الاستثمارات السيئة والتى تنطوى على مخاطر ، والمشكلة هى أن نفس هذه القوانين تمنع هؤلاء من الاستثمار في أفضل الاستثمارات .

ففى الولايات المتحدة لدينا قانون الأوراق المالية لعام ١٩٣٣ وقانون تنظيم تداول الأوراق المالية لعام ١٩٣٤ بالإضافة إلى ضوابط لجنة مراقبة عمليات البورصة (SEC) ، وقد شرعت هذه القوانين لحماية العامة من التلاعب والخداع وكل الممارسات الملتوية فى شراء وبيع أشكال الأوراق المالية ، ولذلك فإنهم يقصرون بعض أنواع الاستثمارات على المستثمرين المعتمدين والمحترفين ويطلبون الكشف الكامل والمفصل عن هذه الاستثمارات ، وقد تم إنشاء لجنة مراقبة عمليات البورصة لتكون بمثابة الحارس لهذه القوانين .

وللقيام بدورها عرفت اللجنة المستثمر المعتمد بأنه شخص اكتسب ٢٠٠٠٠٠ دولار أو أكثر كفرد (أو ٣٠٠٠٠٠ دولار كزوجين) خلال العامين الماضيين ويتوقع أن يربح نفس القدر فى السنة الحالية ، أو إذا كان يمتلك ثروة أن تبلغ القيمة الصافية لها مليون دولار على الأقل .

قال أبى الغنى : " المستثمر المعتمد هو ببساطة شخص يربح مالاً أكثر بمراحل من الشخص العادى ، ولا يعنى هذا بالضرورة أن هذا الشخص ثرى أو أنه يعرف أى شيء عن الاستثمار

والمشكلة مع هذه القاعدة هى أن أقل من ٣٪ من كل الأمريكيين لا يحققون شرط الدخل السنوى ، وهو ٢٠٠٠٠٠ دولار للفرد و ٣٠٠٠٠٠ للأسرة ، وهذا يعنى أن هذه النسبة فقط هم من يستطيعون الاستثمار فى الأسهم التى تحددها وتنظمها لجنة مراقبة عمليات البورصة ، أما نسبة ٩٧٪ الباقية فغير مسموح لهم بالاستثمار فى هذه الاستثمارات لأنهم ليسوا مستثمرين معتمدين . واختبار لجنة مراقبة عمليات البورصة للمستثمرين المحترفين يتعلق بمستوى الذكاء المالى للمستثمرين .

وأنا أتذكر تلك الفرصة التى جاءت لأبى الغنى للاستثمار فى شركة تدعى " تكساس انسترومنتس " وذلك قبل أن تطرح للاكتتاب العام ، ولأنه لم يكن لديه الوقت لدراسة الشركة وتحليلها فقد رفض الفرصة وهو قرار ظل يندم عليه لسنوات طويلة ، ولكنه لم يتخل عن الفرص الأخرى للاستثمار فى شركات قبل أن تطرح للاكتتاب العام ، وقد زاد ثراؤه بشكل ملحوظ من هذه الاستثمارات والتى لا تتوافر للعامة وبالتالى أصبح مؤهلاً لأن يكون مستثمراً معتمداً .

وعندما طلبت منه أن أستثمر فى أسهم شركة قبل طرحها للاكتتاب العام الأول ، أعلمنى أننى لست على مستوى الثراء أو الحكمة لأستثمر معه . ولازلت أذكره وهو يقول : " انتظر حتى تصبح ثرياً ، وسوف تأتى أفضل الاستثمارات إليك تلقائياً ، والأغنياء يحصلون دائماً على القطفة الأولى من أفضل الاستثمارات ، وبالإضافة لذلك ، فإن الأثرياء يمكن أن يشتروا بأسعار منخفضة جداً وبكميات كبيرة . ولهذا السبب فإنهم يزدادون ثراء "

وقد كان أبى الغنى موافقاً على فكرة لجنة مراقبة عمليات البورصة وكان يرى أنها فكرة جيدة أن تحمى المستثمر المتوسط من مخاطر هذه الأنواع من الاستثمارات رغم أنه قد حصل الكثير من الأموال فى استثماره كمستثمر معتمد .

ولكنه حذرنى قائلاً " وحتى لو كنت مستثمراً معتمداً ، فقد لا تكون لديك الفرصة للاستثمار فى أفضل الاستثمارات ، وهذا ما يتطلب نوعاً مختلفاً تماماً من المستثمرين ممن لديهم معرفة جيدة ومعلومات عن فرص الاستثمار الجديدة "

ضوابط الاستثمار للمستثمر المعتمد

لا يوجد .

كان أبى الغنى يؤمن بأن المستثمر المعتمد بدون تعليم مالى لا يملك أياً من الضوابط العشرة ، وقد يكون لديه الكثير من المال ولكنه لا يعرف ماذا يفعل به

العناصر الثلاثة
وامتلاك المستثمر المعتمد لها

السيولة النقدية ــ ربما .

كان أبى الغنى يرى أنه قد يكون المرء مؤهلاً لأن يكون مستثمراً معتمداً ، إلا أنه يحتاج إلى التعليم والخبرة حتى يتقدم ليحقق مستوى المستثمر المؤهل أو المحترف أو الداخلي أو المثالى ، وقد كان يعرف فى الواقع الكثير من المستثمرين المعتمدين الذين لم يكن لديهم سيولة نقدية عالية ، فدخلهم يفى بمتطلبات الحد الأدنى ، ولكنهم لا يعرفون كيف يديرون أموالهم بكفاءة .

ملاحظات " شارون "

كما أن أى شخص يستطيع أن يفتح حساباً للسمسرة والوساطة لشراء وبيع أسهم الشركات التى تعتبر " شركات عامة " ، وسهم الشركات العامة يتم تداوله بحرية ويباع ويشترى من العامة من خلال مقايضات سوق الأسهم وهى بحق سوق حرة متحركة ، وبدون الحكومة أو التدخل الخارجى . يستطيع الأفراد أن يقرروا بأنفسهم ما إذا كان سعر سهم ما عادلاً أم لا ، وقد يقررون الشراء ويشترون أسهماً فى الشركة

وخلال العقد الماضى ، زادت شعبية الصناديق المشتركة وهى عبارة عن محافظ للأوراق المالية التى تُدار بشكل احترافى ويمثل فيها كل سهم حصصاً جزئية من أوراق مالية مختلفة فى الصندوق ، والكثير من الناس يستثمرون فى الصناديق المشتركة بسبب الإدارة المتخصصة وميزة ملكية جزء صغير فى أوراق مالية مختلفة بدلاً من ملكية حصص كبيرة فى شركة واحدة ، وإذا لم يكن لديك الوقت الكافى لدراسة الاستثمار ، فمن الحكمة عندئذٍ أن تطلب مستشاراً استثمارياً ليدير استثماراتك .

وأحد الطرق للثراء من خلال الأوراق المالية يكون بالمشاركة فى الطرح العام الأول لأسهم شركة ما ، ومن المعهود أن يكون مؤسسو الشركة والمستثمرون الأوائل يملكون بالفعل أسهماً كثيرة . ولجذب أموال أكثر قد تلجأ الشركة لهذا الاكتتاب العام ، وهنا يأتى دور لجنة مراقبة عمليات البورصة حيث تشترط ملفات كاملة عن المشروع والكشف عن كل تفاصيله فى محاولة لمنع أى غش أو تلاعب ولحماية المستثمر من التلاعب فى عرض البيانات . ولا يعنى هذا أن هذه اللجنة تضمن أن هذا الاكتتاب أو العرض العام الأول صفقة ناجحة ، فقد يكون هذا الأمر قانونياً ، ولكنه استثمار ضعيف أو يشكل خصماً واضحاً (يتناقض فى قيمته) .

وقد تم تبنى قانون الأوراق المالية لعام ١٩٣٣ وقانون تنظيم تداول الأوراق المالية لعام ١٩٣٤ لتنظيم هذا النوع من الاستثمار ولحماية المستثمر من الاستثمارات عالية الخطورة والتى تنطوى على غش وخداع ، بالإضافة إلى سوء إدارة الوسطاء ، وقد تشكلت لجنة مراقبة عمليات البورصة للإشراف على إصدار الأوراق المالية وتداولها فى البورصة

والضوابط لإصدارات الأسهم تنطبق أيضاً على الإصدارات العامة وعلى بعض الإصدارات الخاصة للسندات ، وهناك استثناءات من هذه الضوابط لم نعالجها . والمهم الآن هو أن نفهم تعريف المستثمر المعتمد الذى يؤهل صاحبه للاستثمار فى أنواع معينة من الأوراق المالية لا يستطيع أن يستثمر فيها مستثمر غير محترف وغير معتمد لأن وضع المستثمر المعتمد يشير إلى أن المستثمر يستطيع تحمل مستوى مرتفع من المخاطر المالية أكثر من المستثمر غير المعتمد .

وقد ناقش " روبرت " متطلبات المستثمر المعتمد سواء الفرد أو المتزوج أو المرتبط بالقيمة الصافية . وأى إدارى تنفيذى أو شريك لمصدر الأسهم سوف يعتبر مستثمراً معتمداً ، حتى لو كان هذا الشخص لا يفى بمتطلبات الحد الأدنى أو القيمة الصافية ، وسوف يكون هذا التمييز هاماً جداً عندما نناقش المستثمر الداخلى ، وفى الحقيقة فإن هذا هو الطريق الذى يسلكه المستثمر المثالى والداخلى .

الفصل الثالث والعشرون

المستثمر المؤهل

عرف أبى الغنى المستثمر المؤهل بأنه شخص لديه مال ومعرفة عن الاستثمار ، وغالباً ما يكون المستثمر المؤهل مستثمراً معتمداً تلقى تعليماً مالياً .

فقد قال ـ على سبيل المثال " إن المستثمرين المؤهلين فى سوق الأسهم يضمون معظم تجار الأسهم المحترفين ، وقد تعلموا وفهموا الفرق بين الاستثمار الأساسى والفنى "

١. **الاستثمار الأساسى :** قال أبى الغنى : " المستثمر الأساسى يقلل من المخاطرة بالنظر إلى قيمة ونمو الجوانب المالية للشركة ، وأهم اعتبار لاختيار أفضل سهم للاستثمار هو الأرباح المستقبلية المحتملة للشركة ؛ فالمستثمر الأساسى يراجع بحرص البيانات المالية لأى شركة قبل الاستثمار فيها ، كما أنه يأخذ فى الاعتبار التوقعات المستقبلية للاقتصاد ككل ، بالإضافة إلى الصناعة التى تتخصص بها هذه الشركة ، كما أن اتجاه معدلات الأرباح هو عامل هام فى التحليل الأساسى "

   وقد أقر الكثير أن " وارن بفيت " يعد من أفضل المستثمرين الأساسيين .

٢. **الاستثمار الفنى** : قال أبى الغنى : " المستثمر الفنى المدرب جيداً يستثمر بناء على توقعاته لحالة السوق ويحاول بشتى الطرق تجنب الخسائر

الكبيرة ، وعند اختياره للأسهم التى يستثمر فيها ، فإنه يراعى العرض والطلب على هذه الأسهم ، والمستثمر الفنى يدرس أنماط أسعار بيع أسهم الشركة ، أى هل سيكون المعروض من الأسهم المطروحة للبيع متماشياً مع الطلب المتوقع لهذه الأسهم ؟ "

إن المستثمر الفنى يميل للشراء بناء على توقعاته لتقلب الأسعار فى السوق ، تماماً مثل المتسوق يتسوق باحثاً عن العروض والتخفيضات ، والحقيقة هى أن الكثير منهم يشبه العمة " دوريس " التى كانت تذهب للتسوق بحثاً عن التخفيضات ومعها أصدقاؤها من السيدات ويشترين الأشياء لأنها رخيصة ، وتفعل هى مثلهم ، وحين تصل إلى البيت تكتشف أنها لا تحتاج إلى الكثير من هذه الأشياء وتضطر إلى إعادتها واسترداد جزء من الثمن حتى تتسوق مرة أخرى .

والمستثمر الفنى يدرس نمط التاريخ الذى مر به سعر أسهم الشركة ، وهو لا يهتم بالعمليات الداخلية للشركة على عكس المستثمر الأساسى ، والمؤشرات الأساسية التى يهتم بها المستثمر الفنى هى الحالة العامة للسوق وسعر السهم .

وأحد الأسباب الرئيسية لاعتقاد الناس أن الاستثمار مخاطرة هو أن معظم الناس يعملون كمستثمرين فنيين ولكنهم لا يعرفون الفرق بين المستثمر الفنى والأساسى ، والسبب الذى يجعل الاستثمار يبدو مخاطرة من الجانب الفنى هو أن أسعار الأسهم تتقلب مع تقلب أحوال السوق ، وها هى نماذج بعض الأشياء التى تسبب التقلبات فى أسعار الأسهم .

فى أحد الأيام نجد أن سهما معيناً قد أصبح رائجاً ثم يختفى فى الأسبوع التالى ، أو أن الشركة تتلاعب فى العرض والطلب بتقسيم الأسهم مما يقلل من قيمتها وذلك بإصدار أسهم إضافية عن طريق العروض الثانوية ، أو تقليص عدد الأسهم بشرائها ثانية .

والمشترى الاعتبارى (مثل الصناديق المشتركة أو صناديق المعاش) يشترى ويبيع أسهم شركة معينة بكميات تسبب ارتباكاً فى السوق .

والاستثمار يبدو مخاطرة للمستثمر العادى ، لأنه يفتقر إلى تعلم المهارات المالية الأساسية حتى يصبح مستثمراً أساسياً ، ولا يملك أيضاً بشكل كافٍ

مهارات المستثمر الفنى ، وإذا لم يكونوا فى مجلس إدارة الشركة بحيث يكون فى إمكانهم تغيير جانب العرض للأسهم فلن يكون لديهم تحكم وسيطرة على تقلبات العرض والطلب التى تؤثر على سعر السهم فى السوق المفتوحة ، ويظلون تحت قبضة تقلبات السوق .

وكثيراً ما يجد المستثمر الأساسى شركة ممتازة ذات عوائد عظيمة ولكن المستثمرين الفنيين لسبب ما لن يهتموا بذلك وبالتالى فإن أسهم هذه الشركة لن ترتفع ، رغم أنها شركة رابحة تدار بشكل جيد . وفى السوق اليوم الكثير من الناس يستثمرون فى الطرح العام الأول لشركات الإنترنت والتى لا تحقق مبيعات أو أرباحاً ، وهذا هى حالة المستثمرين التقنيين وهم يحددون قيمة سهم شركة ما

ومنذ عام ١٩٩٥ كان أداء من يعملون فى نطاق المستثمرين الأساسيين أقل من المستثمرين الذين اهتموا بالجانب الفنى فى السوق ، وفى هذه السوق المتوحشة التى يربح فيها من يخاطر أكثر ، نجد أن من يتوخون الحذر ويتبنون آراء توجهها القيمة يخسرون فى هذه السوق . وفى الحقيقة تجد أن الكثير ممن يتجشمون هذه المخاطر يصيبون الكثير من المستثمرين الفنيين بالرعب برفعهم لأسعار الأسهم دون أن تكون لها قيمة حقيقية ، ولكن إذا حدث انهيار فإن المستثمرين أصحاب الاستثمارات الأساسية القوية المستقرة ومهارات التجارة الفنية هم الذين ينجون ، أما المضاربون الهواة الذين اندفعوا للسوق حديثاً بالإضافة إلى مستثمرى الطرح العام الأول (IPO) فسوف يصيبهم الضرر فى هذا التحول وكان أبى الغنى يقول " إن مشكلة الثراء السريع بدون مظلة هى أنك قد تسقط سريعاً ، والأموال السهلة قد تجعل الناس يظنون أنهم عباقرة فى المال فى حين أنهم فى الواقع حمقى " ، وقد رأى أبى الغنى أن مهارات المستثمر الأساسى والفنى ضرورية لتحاشى وتوقى تقلبات سوق الاستثمار .

" كان " تشارلز داو " صاحب مؤشر داو جونز الشهير مستثمراً فنيا ، ولهذا فإن جريدة وول ستريت جورنال والتى أسهم فى تأسيسها تكتب خصيصاً للمستثمرين الفنيين وليس الأساسيين بالضرورة " .

ويعتبر " جورج سورس " أحد أفضل المستثمرين الفنيين .

والفارق بين الأسلوبين الاستثماريين كبير ؛ فالمستثمر الأساسى محلل لأداء الشركة من خلال بياناتها المالية وذلك لتقدير قوة الشركة ومدى احتمالية

نجاحها المستقبلى وبالإضافة إلى ذلك فإن المستثمر الأساسى يتتبع اقتصاد وصناعة الشركة .

الاستثمار الأساسى

تحليل الشركة

الدخل
النفقات

الأصول	**الخصوم**

تحليل الشركة

المهارات الهامة

- المعرفة المالية
- أسس العلوم المالية
- التنبؤ الاقتصادى

الأدوات التعليمية

لعبة كاش فلو للاستثمار ١٠١
لعبة كاش فلو للأطفال

الاستثمار الفنى



تحليل سعر أسهم الشركة

المهارات الهامة

- تاريخ مبيعات الأسهم
- أساليب العمليات الخيارية المزدوجة
- البيع على المكشوف

الأدوات التعليمية

لعبة كاش فلو ٢٠٢ للاستثمار

أما المستثمر الفنى فإنه يستثمر من خلال اطلاعه على الجداول التى ترصد سعر وحجم الاتجاهات العامة لأسهم الشركة ، وقد يراجع المستثمر الفنى معدل

العمليات الخيارية المزدوجة للشراء أو البيع بالإضافة إلى دراسة أوضاع السهم على المدى القصير ورغم أن كلا المستثمرين ينطلقان من الحقائق ، إلا أنهما يحصلان على الحقائق من مصادر مختلفة للبيانات ، كما أن كلا النوعين يتطلب مهارات مختلفة وثروة لغوية مختلفة ، والقلق فى الأمر الآن هو أن معظم مستثمرى اليوم يستثمرون بدون مهارات المستثمر الأساسى أو الفنى ، وأنا أراهن أن معظم المستثمرين الجدد اليوم لا يعرفون الفرق بينهما .

وقد اعتاد أبى الغنى أن يقول : " يحتاج المستثمرون المؤهلون أن يكون لهم قدم راسخة فى التحليل الأساسى والفنى ، وكان يرسم الجداول السابقة التى جعلتنا نطور منتجاتنا على النحو الذى فعلناه ؛ فنحن نريد أن يكون الناس قادرين على أن يكونوا على معرفة مالية وأن يعلموا أولادهم ذلك فى سن مبكرة كما فعل أبى الغنى معى ذلك .

ودائماً ما يسألنى الكثير لماذا يحتاج المستثمر المؤهل لأن يفهم الاستثمار الأساسى والفنى ؟ وإجابتى فى كلمة واحدة وهى " الثقة " ، إن المستثمرين العاديين يشعرون بالمخاطرة فى الاستثمار لأنهم

١. يحاولون من الخارج النظر إلى الأمور الداخلية بالشركة أو المؤسسة التى يستثمرون فيها ، وإذا لم يكونوا قادرين على قراءة البيانات المالية ، فسوف يعتمدون بشكل كلى على آراء الآخرين ، وحتى على المستوى اللاشعورى يعرف الناس أن من بالداخل لديهم معلومات أفضل وبالتالى يواجهون مخاطر أقل .

٢. غير القادرين على قراءة البيانات المالية تتسم بياناتهم المالية بالارتباك وكما قال أبى الغنى " إذا كان البيان المالى لشخص ما ضعيفاً فإن ثقته هو بنفسه تكون هى الأخرى ضعيفة " ، وقد كان أحد أصدقائى ويُدعى " كيث كنينجهام " يقول : " إن السبب الرئيسى الذى يجعل الناس لا يريدون النظر فى بياناتهم المالية الشخصية هو أنهم قد يجدون سرطاناً مالياً " ، والخبر السار هنا هو أنهم لو عالجوا هذا المرض المالى ، فإن حياتهم بل وصحتهم الجسدية ستتحسن .

٣. معظم الناس يعرفون كيف يصنعون المال عندما تكون السوق مزدهرة ، ويعيشون فى رعب من انخفاض السوق ، وإذا فهم الفرد الاستثمار الفنى ،

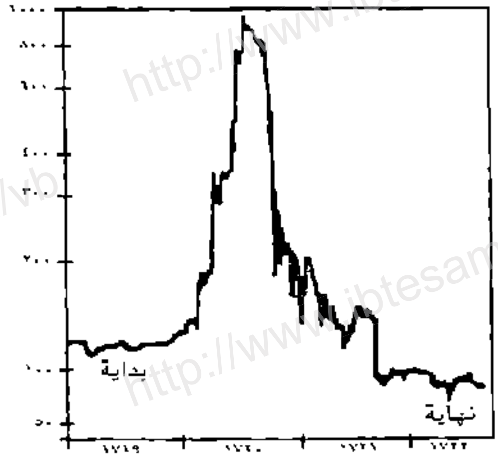
فسوف يكون لديه المهارات التي تمكنه من صنع المال عندما يرتفع السوق أو ينخفض ، أما المستثمر العادى الذى تعوزه المهارات الفنية والتقنية ، فإنه يربح فقط فى حالة انتعاش الأسواق ويخسر فى حال انخفاضها وقد قال أبي الغنى " إن المستثمر الفنى يحاول تأمين نفسه من الخسائر الضخمة ، في حين أن المستثمر المتوسط يشبه شخصاً يقود طائرة بدون باراشوت "

وكان يقول دوماً عن المستثمرين الفنيين " يصعد الثور الدرج ويخرج الدب من النافذة " ؛ فالسوق الصاعد كالثور يصعد ببطء ولكن عندما يحدث انهيار ، فإن السوق يكون كدب يخرج من النافذة ، والمستثمرون الفنيون يهتمون بانهيارات السوق لأنهم يضعون أنفسهم في موضع يمكنهم من اكتساب المال بسرعة في الوقت الذى يخسر فيه المستثمرون العاديون أموالهم والتى كانت تزيد معهم ببطء شديد .

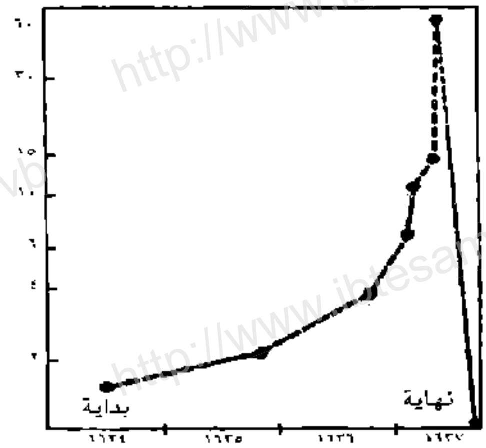
ولذا فإن المخطط الخاص بالمستثمرين وعائداتهم يبدو فى الغالب على هذا النحو :

	السوق	
	ارتفاع	انخفاض
المستثمر الخاسر	يخسر	يخسر
المستثمر العادى	يكسب	يخسر
المستثمر المؤهل	يكسب	يكسب

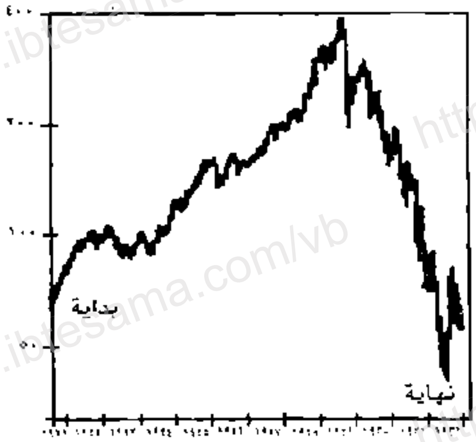
والكثير من المستثمرين يخسرون لأنهم ينتظرون طويلاً للدخول للسوق ؛ فهم يخشون الخسارة لذا فهم ينتظرون طويلاً حتى يتيقنوا من أن السوق سيعاود انتعاشه ، وبمجرد دخولهم يرتفع السوق إلى أقصى حد له ثم ينهار وينتهى بهم الحال وقد خسروا أموالهم .



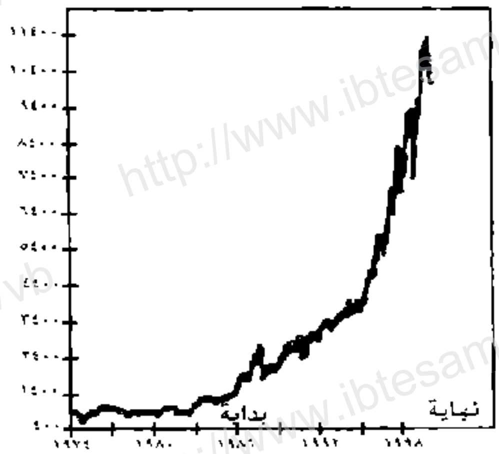
" سوث سى بيل " ١٧١٩ – ٢٢



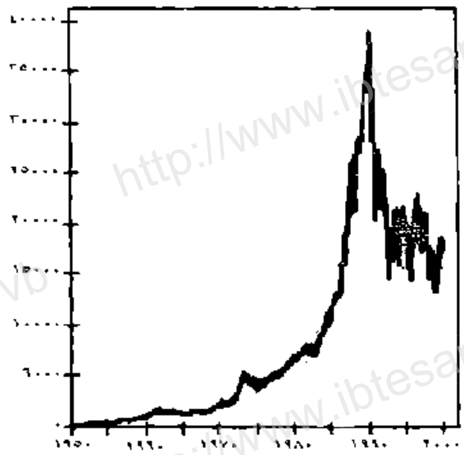
شركة " جويدا ايتلوب بلب مانيا " ١٦٤٣ – ٣٧
بناء على تقديرات تاريخية



" دى . جيه . آى . إيه " ١٩٢١ ـ ٣٢



" دى . جيه . آى . إيه " ١٩٧٤ ـ ؟؟؟



" نيكى " ١٩٥٠ ـ ؟؟؟؟

المصدر : روبرت بريتشر

والمستثمرون المؤهلون لا يهتمون بارتفاع السوق أو انخفاضها ؛ فهم يدخلون السوق بثقة عندما تكون منتعشة ، وعندما يتبدل الحال وتبدأ السوق فى الانهيار فإنهم يغيرون نظمهم التجارية ويستبدلون بها البيع على المكشوف ويضعون خيارات أخرى للربح أثناء انخفاض السوق . إن امتلاك أساليب ونظم تجارية متنوعة يساعدهم على أن تكون لديهم ثقة أكبر كمستثمرين .

لماذا ينبغى أن تكون مستثمراً مؤهلاً ؟

إن المستثمر العادى يعيش فى خوف من انهيار السوق ومن السهل أن تسمع أحدهم وهو يقول : " ماذا سيحدث إذا اشتريت سهما ثم انخفض السعر ؟ " ، وهنا يفشل الكثير من المستثمرين العاديين فى استغلال فرص الربح فى حال ارتفاع السوق وانخفاضه . أما المستثمر المؤهل ، فإنه يتطلع لارتفاعات وانخفاضات السوق ، فعندما ترتفع الأسعار يكون لديه المهارات للحد من المخاطر واكتساب ربح بغض النظر عن ارتفاع السعر أو انخفاضه ، والمستثمر المؤهل يحيط مواقفه بسياج ، وهذا يعنى حمايته نفسه فى حالة انخفاض أو ارتفاع الأسعار فلديه فرصة للربح فى كلا الاتجاهين وهو يحمى نفسه من الخسائر .

مشكلة المستثمرين الجدد

واليوم فى هذه السوق المجنونة أسمع بعض المستثمرين الجدد يقولون بثقة " لا داعى للخوف من انهيار السوق ؛ لأنه فى هذا الوقت سوف تكون الأمور مختلفة " . والمستثمر المتمرس يعرف أن كل الأسواق ترتفع وتنخفض ، واليوم وأنا أكتب أستطيع أن أقول إننا فى إحدى أكثر الأسواق نشاطاً فى التاريخ ، ولكن هل ينهار مثل هذه السوق ؟ وإذا كانت هناك شواهد تاريخية على ذلك فحينئذ يجب أن تكون مستعدين لأحد أكبر الانهيارات التى رآها العالم ، واليوم نجد من يستثمر فى شركات بدون أى أرباح ... وهذا يعنى استمرار حالة الجنون الحاد ، والأشكال البيانية فى الصفحة السابقة هى أشكال للفقاعات وأشكال الازدهار والصعود المفاجئ والجنونى التى مر بها العالم .

وقد قال السير " إسحاق نيوتن " الذى خسر معظم ثروته عند انخفاض شركة " ساوث سى ببل " " إننى أستطيع حساب حركات الأجرام السماوية ولكن لا أستطيع حساب جنون الناس " ، وأنا أرى أن الجنون يسيطر على السوق الآن ؛ فكل فرد يريد أن يدخل السوق ويحقق ثراء سريعاً ، وأخشى أن نرى فى القريب ملايين الناس خسروا كل شيء لأنهم ببساطة استثمروا فى السوق واقترض بعضهم مالاً ليستثمر بدلاً من أن يستثمروا وقتهم فى التعلم واكتساب الخبرة اللازمة ، وفى نفس الوقت نجد الكثير من هؤلاء يبيعون فى لحظة من الذعر وهنا يستغل المستثمر المؤهل الفرصة ويصبح ثرياً بحق

إن أسوأ ما فى الأمر ليس انهيار السوق ولكنه الفزع النفسى الذى يظهر فى مثل هذه الحالات من الكوارث المالية ، ومشكلة المستثمرين الجدد هو أنهم لم يمروا بأزمة حقيقية فى السوق ؛ حيث إن الارتفاع فى السوق قد بدأ منذ عام ١٩٧٤ ؛ كما أن الكثيرين من مديرى الصناديق المشتركة لم يولدوا فى هذا التاريخ ، ولهذا كيف لهم أن يعرفوا معنى انهيار السوق خاصة لو استمر الأمر لسنوات كما حدث فى حالة السوق اليابانى ؟

وقد كان أبى الغنى يقول ببساطة " ليس من الممكن أن نتنبأ بالسوق ولكن من المهم أن نكون مستعدين لأى ازدهار يحدث فى الأسواق يجعل الناس يعتقدون أن هذا الوضع مستمر للأبد ؛ مما يجعل تصرفاتهم بها نوع من الحماقة والتهور ، كما أن انخفاض الأسواق هو الآخر يبدو وكأنه سيدوم للأبد مما يجعل الناس ينسون أن هذه الأسواق هي أفضل الأوقات ليكون المرء ثرياً جداً ، ولهذا ينبغى أن تكون مستثمراً مؤهلاً "

لماذا تنهار الأسواق سريعاً فى عصر المعلومات ؟

فى كتابه " The Lexus and the Olive Tree " ـ وهو كتاب أنصح به أى شخص يريد فهم العصر الجديد للتجارة العالمية الذى نعيشه حالياً ـ يشير " توماس فريدمان " كثيراً إلى ما يسميه بالقطيع الإلكترونى وهم مجموعة من الشباب لا يتجاوزون بضعة آلاف ويتحكمون فى أموال التجارة الإلكترونية ، وهم من يعملون فى البنوك الكبيرة والصناديق المشتركة والصناديق المغطاة وشركات التأمين وما يماثلها ؛ فهم يملكون القدرة على تحويل تريليونات من

الأموال من دولة إلى أخرى فى أقل من جزء من الثانية بمجرد الضغط على الفأرة ؛ مما يعطيهم نفوذاً يفوق السياسيين .

وقد كنت فى جنوب شرق آسيا عام ١٩٩٧ عندما تحرك هذا القطيع الإلكترونى بأموالهم من بلاد مثل تايلاند وإندونسيا وماليزيا وكوريا مما أدى إلى انهيار اقتصاديات هذه البلاد بين عشية وضحاها ، وكان مشهداً مؤسفاً حقاً وخاصة أننى كنت هناك فى هذه الفترة ، وأنا أقول لمن يرغب فى الاستثمار دولياً قد تتذكرون كيف أن معظم العالم حتى وول ستريت نفسه كان يتغنى ويمتدح اقتصاديات النمور الاقتصادية . ورغب الجميع فى الاستثمار هناك وفجأة تغير كل شىء بين عشية وضحاها . وكانت هناك حوادث قتل وانتحار ونهب ومظاهرات وشعور عام بالركود الاقتصادى فى كل مكان ، ولم يحب القطيع الإلكترونى ما رآه فى هذه البلدان فسحب أمواله من هناك فى ثوان معدودة . ونقلاً عن كتاب " توماس فريدمان " ، حيث يقول " يمكننا أن ننظر إلى القطيع الإلكترونى كقطيع من يرعى فى أدغال إفريقيا ، ثم يلمح إحداها شيئاً يتحرك فى اتجاه القطيع ، فإنه لا يخاطب الوحش المجاور له بقوله " هل تعتقد أن هذا الذى يتحرك أسد ؟ " ، ولا يحدث هذا لأنهم يندفعون بشكل مفاجئ ولا يندفعون لمسافة مائة ياردة ولكنهم يندفعون إلى البلد المجاور ويحطمون كل شىء فى طريقهم "

وهذا هو ما حدث للنمور الآسيوية عام ١٩٩٧ ، فلم يرق للقطيع الإلكترونى ما شاهدوه فى هذه البلاد ولذا تحركوا سريعاً ، وتحول الأمر من التفاؤل إلى الاشتباكات والقتل فى ظرف أيام قلائل .

ولهذا فإننى أتوقع أن تكون انهيارات الأسواق أسرع وأشد أثراً فى عصر المعلومات .

كيف نحمى أنفسنا من هذه الانهيارات ؟

الأسلوب الذى تتبعه بعض هذه الدول لحماية نفسها من نفوذ القطيع الإلكترونى هو تطهير وتقنين البيانات المالية القومية وزيادة الشروط والمعايير المالية ؛ حيث يقول " فريدمان " فى كتابه

المعايير : قال نائب الخزانة العامة " لارى سمرز " " إذا أردت أن تكتب تاريخاً لأسواق المال الأمريكية فأنا أرى أن أهم تجديد شكل هذه السوق كان فكرة المبادئ المحاسبية المتفق عليها وتطبيقها ، ونحن نحتاج إلى ذلك دولياً

إنه نجاح بسيط لبنك النقد الدولي ولكنه مهم حتى إن أحد الذين كانوا يدرسون ويلقون دورات في المحاسبة في مدرسة ليلية بكوريا الجنوبية أخبرني أن متوسط الفصل الدراسي في الشتاء كان ٢٢ طالباً ولكن في هذا العام (١٩٩٨) زاد إلى ٣٨٥ ، ونحن نحتاج إلى هذا على مستوى الشركات وعلى المستوى القومي "

وقد قال أبي الغني شيئاً مماثلاً منذ سنوات ولكنه لم يكن يشير إلى بلد بعينه وكان يشير ساعتها إلى أي فرد يريد أن يكون مرتاحاً مادياً ، فقال : " إن الفرق بين الغني والفقير يتعدى بكثير المال الذي يكتسبه كل منهما ، إن الفرق يكمن في معرفتهم المالية ومعايير الأهمية التي يضعونها لهذه المعرفة ، ولذا فإن الفقراء ببساطة لديهم معايير منخفضة للمعرفة المالية بغض النظر عن مقدار ما لديهم من مال ، وقال أيضاً " إن من يعيشون بمعايير منخفضة للمعرفة المالية لا يكونون قادرين غالباً على أن يأخذوا أفكارهم ويخلقوا أصولاً منها ، وبدلاً من خلق الأصول ، يتورط الكثير من الناس في ديون بسبب انخفاض معارفهم وثقافتهم المالية "

الخروج أهم من الدخول

كان أبي الغني دوماً يقول " إن السبب الذي يجعل معظم المستثمرين المتوسطين يخسرون المال هو أنهم دوماً يكون من السهل عليهم أن يدخلوا في استثمار ما ، ولكن من الصعب غالباً أن يخرجوا منه ، وإذا أردت أن تكون مستثمراً ماهراً فيجب أن تعرف كيف تتخلى عن استثمار وكيف تدخله "

واليوم عندما أستثمر ، فإن أحد أهم الأساليب التي أفكر فيها هو ما أسميه " استراتيجية الخروج " ، ويشير أبي الغني إلى أهميتها حين يقول : " إن شراء استثمار ما يشبه الزواج ، في البداية تكون الأمور مثيرة ويغلب عليها المرح ، ولكن إذا لم تسر الأمور على ما يرام ، فسيكون الطلاق أشد إيلاماً من الإثارة والمرح اللذين صاحبا البداية ، ولهذا يجب أن تفكر في الاستثمار تماماً كأنك تفكر في الزواج ؛ لأن الدخول أسهل بكثير من الخروج "

وقد كان أبي الغني وأبي الفقير يعيشان حياة زوجية سعيدة ، ولهذا فإن مقولة أبي الغني عن الطلاق لا تعني أنه يشجع الناس على الطلاق وإنما كان ينصحني بالتروي ، ثم قال " تشير الاحتمالات إلى أن ٥٠٪ من الزيجات

تنتهي بالطلاق والحقيقة هي أن ١٠٠٪ من الأزواج والزوجات يتوقعون تجاوز هذه النسبة " ، وقد يكون هذا هو السبب الذى يجعل الكثير من المستثمرين يشترون الأسهم المطروحة فى العروض العامة الأولى (IPO) أو يشترون أسهماً من المستثمرين الأكثر خبرة ، وكانت أفضل كلمات أبى في هذا الموضوع قوله " تذكر دائماً أنك عندما تتحمس لشراء أصل فهناك دوماً شخص آخر يعرف المزيد عن هذا الأصل وهو متحمس أيضاً لكى يبيع لك ! "

وعندما يتعلم الناس الاستثمار من خلال ممارستهم للعبة كاش فلو ١٠١ ، فإن إحدى المهارات التقنية التى يتعلمونها هي متى يبيعون ومتى يشترون ، وقد قال أبى الغنى " عندما تشترى استثماراً يجب أن يكون لديك فكرة متى تبيعه خاصة الاستثمارات المقدمة للمستثمرين المعتمدين ومن فوقهم وفى الأنواع الأكثر تعقيداً من الاستثمارات ، يكون خروجك أهم من الدخول ، وعندما تدخل إلى مثل هذه الاستثمارات لابد أن تعرف ما الذى سيحدث لو سارت الأمور على ما يرام أو ساءت "

المهارات المالية للمستثمر المؤهل

لقد طورنا لعبة كاش فلو ١٠١ لمن يريدون تعلم المهارات المالية الأساسية ، ونحن ننصح بلعبها من ست مرات إلى اثنتى عشرة مرة على الأقل ، وبتكرار هذه اللعبة سوف تفهم أسس تحليل الاستثمار الأساسى ، وبعد أن تلعبها وتكتسب المهارات المالية التى تعلمها لك يمكنك أن تنتقل إلى لعبة كاش فلو ٢٠٢ ، والمستوى المتقدم من اللعبة يستخدم نفس اللوحة للعبة كاش فلوا ١٠١ ولكن بمستوى مختلف ؛ حيث يستخدم هنا مجموعة من البطاقات المختلفة وأوراق تسجيل الدرجات . وفى لعبة كاش فلو ٢٠٢ سوف تبدأ فى تعلم المهارات المعقدة والألفاظ الشائعة فى التجارة التقنية ؛ حيث ستتعلم ألفاظ وأساليب تداول الأوراق المالية مثل البيع على المكشوف Short Selling والذى يعنى بيع أسهم لا تملكها توقعاً لانخفاض السعر ، كما ستتعلم أيضاً حق البيع الآجل وحق الشراء الآجل والعمليات الخيارية المركبة ، وكل هذه المصطلحات تعبر عن أساليب معقدة جداً يحتاج إلى معرفتها كل المستثمرين المؤهلين ، وأفضل شىء فى هذه الألعاب هو أنك تتعلم باللعب وعن طريق استخدام مال غير حقيقى ، ونفس هذا القدر من التعليم فى الواقع قد يكون مكلفاً جداً .

لماذا تعتبر الألعاب معلماً أفضل ؟

فى عام ١٩٥٠ دعيت سيدة كانت تعمل بالأساس مدرسة للتاريخ والجغرافيا لمساعدة الفقراء والعيش معهم ، وبدلاً من أن تتحدث عن رعاية الفقراء اختارت أن تتكلم قليلاً وتعمل كثيراً من أجلهم ، ولهذا عندما تحدثت أنصت الناس ، وكانت تقول : " لابد أن نقلل من كلامنا ، فكلام المواعظ والخطب ليس نقاط التقاء ، لابد أن يكون هناك عمل أكثر من جانبكم "

وقد اختارت استخدام الألعاب كوسيلة لتدريس مهارات الاستثمار التى علمنى إياها أبى الغنى ؛ لأن الألعاب تتطلب أفعالاً أكثر من أسلوب المحاضرة فى عملية التدريس . وكما قالت هذه السيدة : " إن كلام المواعظ ليس نقاط التقاء " ، إن ألعابنا فهى نقاط التقاء فهى توفر تفاعلاً اجتماعياً للتعلم ومساعدة الآخرين على التعلم . وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار ، تجد الكثير من الناس يحاولون تعليم الناس الاستثمار بالأسلوب الخطابى ، وجميعنا يعرف أن هناك أشياء لا يمكن تعلمها بالسماع والقراءة ؛ لأنها تتطلب تجربتها عملياً حتى يتم استيعابها ، والألعاب توفر هذا العنصر الأساسى . وهناك حكمة قديمة تقول :

" أنا أسمع وأنسى وأرى فأتذكر وأعمل فأفهم "

وقد كان هدفى فى تجاوز مجرد كتابة الكتب عن المال والاستثمار وتصميم ألعاب كأدوات تعليمية هو الوصول إلى أكبر قدر من الفهم ، وكلما زاد فهم الأفراد ، كانوا أقدر على فهم الوجه الآخر للعملة . وبدلاً من أن نرى الخوف والشك ، يبدأ اللاعبون فى رؤية الفرص التى لم يروها من قبل لأن فهمهم يزيد كل مرة يلعبون فيها .

وموقعنا الإلكترونى ملىء بقصص عن أناس مارسوا هذه الألعاب وتغيرت حياتهم فجأة ، لقد اكتسبوا فهماً جديداً عن المال والاستثمار وهو فهم أزاح بعض الاعتقادات القديمة ومنحهم إمكانيات جديدة لحياتهم .

وسوف تجد فى نهاية الكتاب دليلاً عن الألعاب التى تعطيك معلومات أكثر عن كيفية إسهام هذه الأدوات التعليمية ومساعدتها كذلك فى زيادة فهمك للمال والأعمال والاستثمار .

لقد علمنى أبى الغنى أن أكون مالكاً لمشروعات ومستثمراً بلعب لعبة مونوبولى . وقد استطاع أن يعلم ابنه وأنا الكثير بعدما انتهت اللعبة عندما زرنا مشروعاته وعقاراته ، وقد أردت أن أصمم ألعاباً تعلم نفس المهارات الاستثمارية

الأساسية والتقنية التى علمها لى أبى الثرى والتى تتجاوز بكثير لعبة مونوبولى ، وكما قال أبى الغنى " إن القدرة على إدارة التدفقات النقدية وقراءة البيانات المالية هو شيء ضرورى للنجاح بالنسبة لرجل الأعمال (B) والمستثمر (I) فى النموذج الرباعى للتدفقات النقدية "

ضوابط الاستثمار للمستثمر المؤهل

١. التحكم فى النفس
٢. التحكم فى معدلات الدخل / والنفقة والأصل / الديون
٣. التحكم فى توقيت الشراء والبيع

العناصر الثلاثة التى يمتلكها المستثمر المؤهل

١. التعليم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة ـ ربما

ملاحظات شارون

يحلل المستثمر المؤهل ـ سواء كان من المستثمرين الأساسيين أو الفنيين ـ الشركة من الخارج ؛ وذلك لاتخاذ قرار بشأن شراء بعض أسهم الشركة ، ويسعد الكثير من المستثمرين بعملهم كمستثمرين مؤهلين ، وإذا توافر لهم التعليم الجيد والنصيحة المالية السديدة فإن الكثير منهم يصبحون من أصحاب الملايين فهم يستثمرون فى أعمال طورها ويديرها الآخرون ، وهم قادرون على تحليل الشركة من البيانات المالية بفضل دراستهم المالية

ما معنى نسبة سعر السهم للربح (P/e) ؟

يعرف المستثمر المؤهل معنى نسبة سعر السهم للربح (P/e) ، والتى يشار إليها أيضاً باسم مضاعف السوق Market Muliplier ، وتحسب هذه النسبة بقسمة سعر السوق الحالى للسهم على أرباحه فى العام الماضى ، وعموماً فإن النسبة المنخفضة تعنى أن السهم يباع بسعر منخفض نسبياً مقارنة بأرباحه ، فى حين أن النسبة المرتفعة تشير إلى ارتفاع سعر السهم وقد لا يكون صفقة جديرة .

$$\text{نسبة سعر السهم للربح} = \frac{\text{سعر السوق (للسهم)}}{\text{صافى الربح (للسهم)}}$$

وقد تختلف نسبة سعر السهم للربح بين شركتين ناجحتين إذا كانت الشركتان تعملان فى مجالات صناعية مختلفة . فعلى سبيل المثال نجد أن شركات التكنولوجيا المتقدمة ذات معدل النمو الكبير والعوائد العالية ترتفع نسب أسعار أسهمها إلى أرباحها إلى حد كبير مقارنة بالشركات الأخرى التى استقر نموها . ولتدرك ذلك انظر إلى أسهم شركات الإنترنت اليوم ؛ فالكثير منها يُباع بأسعار مرتفعة جداً حتى عندما لا يكون للشركة أى عائدات ؛ فالأسعار المرتفعة فى هذه الحالات تعكس توقع السوق لعوائد مستقبلية كبيرة .

السر هو نسبة السعر إلى الربح المستقبلية

يدرك المستثمر المؤهل أن نسبة سعر السهم للربح الحالية ليست على نفس القدر من أهمية نسبة سعر السهم للربح المستقبلية ؛ فالمستثمر يريد الاستثمار فى شركة يكون مستقبلها المالى واعداً . ولكى تكون المعلومات عن نسبة سعر السهم للربح معينة للمستثمر ، فإننا نحتاج إلى الكثير من المعلومات عن الشركة ، وعموماً يمكن أن يقارن المستثمر معدلات أرباح الشركة العام الحالى بالأعوام الماضية وذلك لقياس نمو الشركة ، ويمكن أن يقارن معدلات الشركة بالشركات الأخرى العاملة فى نفس الحقل من الصناعة

ليس كل تجار النهار مؤهلين

الكثير من الناس يشاركون فى التجارة النهارية ، والتى أصبحت نموذجاً شائعاً وذلك لسهولة وتوفر التجارة الإلكترونية ، ويأمل التاجر النهارى فى أن يربح عوائد من بيع وشراء السندات خلال يوم واحد ، والتاجر النهارى خبير بنسب سعر السهم للربح . والذى يميز التاجر النهارى الناجح هنا هو قدرته على أن يستشف ما هو خلف نسب سعر السهم للربح ، وفى معظم الأحيان يكون التجار النهاريون الناجحون قد حصلوا على قسط من تعلم أسس التجارة الأساسية والتقنية ، أما التجار النهاريون الذين يعملون بلا تعليم مالى مناسب أو مهارات تحليل مالية فإنهم مغامرون أكثر منهم تجاراً ، ويعتبر أكثرهم تعليماً ونجاحاً فقط المستثمرون مؤهلون .

وفى الواقع يُقال إن معظم التجار النهاريين يخسرون بعضاً من رأسمالهم أو كله ويتركون التجارة بالكلية خلال عامين ، والتجارة النهارية هى نشاط عالى التنافس يصنف فى خانة أصحاب المشروعات الصغيرة (S) فى الرباعية حيث يستخدم الأكثر استعداداً ومعرفة أموال الآخرين حوله

لا تنس الحصول على التقرير المسموع المجانى . قال أبى الغنى " اربح ولا تفزع " ، وهو متاح على موقع www.richdadbook3.com ، فالتحلى بالهدوء والاستثمار بحكمة أثناء انهيار السوق مهارة مهمة جداً للمستثمر المؤهل . بالإضافة إلى ذلك ، فإن الكثير من الناس يحققون الثراء أثناء انهيار الأسواق .

الفصل الرابع والعشرون

المستثمر المحترف

يتساوى المستثمر المحترف مع المؤهل فى المعرفة المالية ، ولكنه يتميز عنه بفهم المزايا المتاحة فى النظام القانونى ، وقد عرف أبى الغنى المستثمر المحترف بأنه مستثمر يعرف ما يعرفه المستثمر المؤهل بالإضافة إلى كونه خبيراً بتخصصات قانونية ، مثل

١. قانون الضرائب
٢. قانون الشركات
٣. قانون الأوراق المالية

ورغم أنه ليس محامياً ، إلا أنه قد يبنى خطته الاستثمارية على القانون وكذلك المنتج الاستثمارى والعوائد المرتقبة ، والمستثمر المحترف يكسب عادة عوائد أعلى بمخاطر أقل بكثير باستخدام الفروع المختلفة للقانون .

معرفة العناصر الثلاثة

يستطيع المستثمر المحترف استخدام مزايا العناصر الثلاثة والتى تتمثل فى الكيان الاقتصادى والتوقيت والسمات . فإذا كنت موظفاً فلن يكون هذا فى

دائرة اختصاصك ، أما صاحب المشروع فهو يستطيع أن يتخير من الكيانات الآتية

ملكية مفردة ، أو شراكة (وهو أسوأ هيكل لأنك مفوض بحصتك من الدخل ومسئول عن المخاطرة بالكل) أو شركة ذات مسئولية محدودة LLC أو شراكة محدودة المسئوليات LLP أو شركة من النوع (S) أو النوع (C) .

فإذا كنت اليوم محامياً أو طبيباً أو مهندساً معمارياً أو طبيب أسنان واخترت شركة من النوع (C) في الولايات المتحدة كشكل لكيانك الاقتصادى ، فإن المعدل الأدنى للضرائب هو ٣٥٪ في مقابل ١٥٪ لشخص مثلى لأننى لا أعمل فى الخدمات المتخصصة المرخصة أما نسبة ٢٠٪ من معدل الضرائب الفارق الإضافى فإنه يضيف الكثير من المال خاصة عندما يُقاس عبر سنوات عديدة ، وهذا يعنى أن غير المتخصص يبدأ بـ ٢٠٠٪ متقدماً على المهنى المتخصص فى بداية كل سنة فى الشركات من النوع (C) .

وقد كان أبى الغنى يقول لى " لك أن تفكر فيمن ينتمون إلى خانة الموظفين الذين لا يملكون قرار اختيار كيانهم الاقتصادى ، وبغض النظر عن مدى اجتهادهم فى العمل ومقدار ما ينجزونه فإن الحكومة تحصل على المال بما تستقطعه من ضريبة الدخل ، وكلما اجتهدت فى العمل زادت الضرائب المفروضة عليك ، وهذا لأن الأفراد فى هذا المربع لا يملكون قراراً بشأن نوعية كيانهم الاقتصادى أو نفقاتهم أو الضرائب المفروضة عليهم ، كما أنهم لا يحصلون على حقوقهم مقدماً بسبب قانون الضرائب على المدفوعات لعام ١٩٤٣ والذى تم بناء عليه خصم ضرائب الدخل ، وبعد إقرار هذا القانون أصبحت الحكومة تحصل على حقوقها من البداية "

ملاحظات شارون

تسمى الشركات من النوع (S) والشركات ذات المسئولية المحدودة LLC والشراكة محدودة المسئوليات LLP فى الولايات المتحدة بكيانات " المرور لأن الدخل يمر من خلال عوائد الكيانات المختلفة ويؤثر على عوائد المالك . ويجدر بك استشارة مستشار ضريبى لتعرف أكثر الكيانات الاقتصادية ملاءمة لموقفك .

الشركات (C)

سألت أبي الغني " إنك تحاول دوماً أن تعمل من خلال شركات النوع (C) ، أليس كذلك ؟ "

أجابني " بلى ، في معظم الأحوال ، ولكن تذكر أن الخطة تسبق المنتج أو شكل الشركة في هذه الحالة ، بمعنى أن من يعملون من الخانة (B) والتى تشير إلى رجال الأعمال تكون لديهم مساحة أكبر للاختيار ، وبالتالى فرص أفضل للوصول إلى أفضل شكل يحقق خططهم ، وأعيد ثانية إن هذه النقاط الدقيقة لابد أن تناقش مع المحامى ومحاسب الضرائب اللذين تتعامل معهما "

قلت : " ولكن لماذا الشركة من النوع (C) ؟ ما هو الفرق الهام بالنسبة لك ؟ " .

قال " هذا هو الفارق الكبير " ، ثم توقف طويلاً حتى يشرح لى ما يجول بخاطره ثم قال " إن الملكية المفردة والشراكة والشركات من نوع (S) هى جزء منك ، وبعبارة بسيطة فهى امتداد لك "

سألته " وماذا تكون الشركات من النوع (C) إذن ؟ "

قال " إن الشركات من النوع (C) ليست مجرد امتداد لك ، فإذا كنت جاداً فى الاستثمار فلا تحاول الظهور كمواطن متميز عن الآخرين ؛ فهذا يشكل خطراً بالغاً ، لذا لا تحاول أن تبدو رجل أعمال ومالكاً لشركات ، أى إذا أردت أن تكون ثرياً فيجب أن تبدو على الورق وكأنك فقير ؛ فهذا هو ما يفعله الأثرياء الحقيقيون ، أما الفقراء والطبقة الوسطى فإنهم يريدون امتلاك كل شىء باسمهم كنوع من الفخر بالملكية ، ولكننى أعتبر أن كتابة أى شىء باسم المالك هو هدف للمحامين ومن يفترسون الأموال "

فقد كانت النقطة الأساسية التى يود أبى الغنى إبرازها هى أن " الأثرياء لا يريدون امتلاك شىء ولكنهم يريدون التحكم فى كل شىء ، وهم يحققون ذلك من خلال الشركات المحدودة المسئولية ، ولهذا فإن التحكم فى عناصر الكيان الاقتصادى والتوقيت والسمات هو شىء مهم للأثرياء "

وخلال العامين الماضيين رأيت مثالاً صارخاً يوضح كيف أن اختيار شكل الكيان الاقتصادى يساعد على تجنب الانهيار المالى .

فقد كان هناك متجر محلى ناجح جداً فى تجارة أجزاء الحاسوب الصلبة وتملكه أسرة من خلال شراكة بين أفرادها ، وقد عاشت الأسرة فى المدينة لفترة طويلة حتى حققوا الثراء وهم يعرفون الجميع كما أنهم يشاركون فى المنظمات

المدنية والاجتماعية ، فلا يمكنك أن تجد أناساً على نفس هذا القدر من العطف والروعة والإحسان ، وفي ليلة كانت ابنتهم المراهقة تقود سيارتها وهي مخمورة فاصدمت بعربة أخرى فقتلت سائقها ، فتغيرت حياتهم بشكل جذري ؛ حيث حكم على الفتاة ذات السبعة عشر ربيعاً بالسجن لمدة سبع سنوات ، وخسرت الأسرة كل شيء كانت تملكه حتى أعمالها ، ولا أقصد بهذا المثال الإشارة إلى دروس أخلاقية أو أبوية - على الرغم من أهميتها - ولكنني أردت أن أؤكد أن التخطيط المالي المناسب للأسرة والأعمال كان يمكن أن يجنب هذه الأسرة خسارة مصدر معيشتها من خلال استخدام التأمين والودائع والشركات المحدودة المسئولية .

الضرائب المزدوجة

كثيراً ما يسألني الناس " لماذا تحبذ الشركات من النوع (C) بدلاً من النوع (S) أو الشركة محدودة المسئوليات ؟ لماذا تريد أن تكون خاضعاً لضرائب مزدوجة ؟ "

وتظهر الضرائب المزدوجة عندما تُفرض ضرائب على دخل الشركة ، وعندما تعلن الشركة عن العوائد لحاملي أسهمها فإن الضرائب تُفرض على هذه العوائد أيضاً ، وقد يحدث نفس الشيء عندما تُباع شركة سيئة الهيكل ويُعلن عن تقسيم حسابات التصفية للشركة ، وهذا المال يخضع للضرائب بالنسبة للشركة وكذلك بالنسبة لحاملي الأسهم ، ولهذا فإن هذا الدخل تُفرض عليه الضرائب على مستوى الفرد والشركة .

ولهذا فإن أصحاب الأعمال والمشروعات يزيدون عادة من رواتبهم للحد من أرباح الشركة ، وبهذا يتجنبون احتمالية فرض الضرائب على هذه العوائد مرتين ، وفي المقابل فإنه مع استمرار الشركة في النمو فإن العوائد الفائضة تستخدم في توسيع أعمال الشركة ونموها . (في الولايات المتحدة لابد أن تبرر الشركة من النوع (C) هذا التراكم من العائدات وإلا فإن ذلك سيجعلها خاضعة لضريبة العائدات المتراكمة) ، ولن تكون هناك ضريبة مزدوجة إلا إذا تم الإعلان عن الأرباح .

وأنا شخصياً أفضل هذا النوع لأنه يوفر أقصى قدر من المرونة ، وأنا دائماً أنظر إلى الصورة الكبيرة ، فعندما أبدأ مشروعاً فأنا أتوقع له أن يصبح مشروعاً كبيراً . ومعظم المشروعات الكبيرة اليوم تنتمي لهذا النوع (أو ما يقابلها في

البلاد الأخرى) . وأنا أنمى مشروعاتى لأننى أريد بيعها أو عرضها للاكتتاب العام وليس لتقسيم الأرباح .

وأحياناً أختار شكلاً آخر لمشروعى ؛ فقد دخلت على سبيل المثال فى شركة محدودة المسئولية مع شركاء حتى أستطيع أن أشترى مبنى عقارياً ولابد أن تتشاور مع مستشاريك الماليين والضريبيين لتحديد الهيكل المناسب لشركتك .

التوقيت

إن أبى الغنى يقول " إن التوقيت هام جداً لأننا فى النهاية نحتاج أن ندفع الضرائب والتى أعتبرها ثمن الحياة فى مجتمع متحضر ، والأثرياء يريدون أن يتحكموا فى مقدار ما يدفعون من ضرائب ومتى يدفعونه "

وفهم القانون يساعد على التحكم فى توقيت دفع الضرائب ، فعلى سبيل المثال نجد أن المادة ١٠٣١ من قانون الضرائب الأمريكى تسمح لك بأن تستثمر ربحك الناتج من الاستثمار فى العقارات لو اشتريت عقاراً آخر بسعر أعلى ، وبالتالى فإن هذا يسمح لك بأن تؤجل دفع الضرائب حتى يتم لك بيع العقار الثانى وقد تمارس ذلك للأبد .

وهناك موضوع آخر يتعلق بالتوقيت وهو يناسب وضع الشركات من النوع (C) فهى تستطيع تحديد نهاية مختلفة للعام الضريبى (مثل ٣٠ يونيو مثلاً) بدلاً من ٣١ ديسمبر وهو التاريخ المحدد للأفراد ومن يندمجون فى علاقات شراكة والشركات من النوع (S) والشركات ذات المسئولية المحدودة LLC ، مما يسمح لك بتخطيط استراتيجى للضريبة فيما يخص توقيت توزيع الأرباح بين الأفراد والشركات .

ملاحظات شارون

رغم أن " روبرت " ناقش الموضوعات الخاصة بشكل الكيان الاقتصادى للشركة والتوقيت مثل التخطيط الضريبى البسيط ، فإنه ينبغى أن تفهم أن كل القرارات التى ترتبط بشكل الكيان الاقتصادى للشركة وموضوعات توقيت الدخل لابد أن يكون لها أغراض عملية مشروعة وأن تناقش بشكل مفصل مع مستشاريك الضريبيين والقانونيين ، ومع أن " روبرت " يستخدم فرص تخطيط الضرائب هذه بشكل شخصى ، فإنه يفعل ذلك مع الحرص على إرشاد وتخطيط مستشاريه القانونين والضريبيين .

ويصف الجدول الموضح فى الصفحة رقم ٢٤٩ الأشكال المختلفة للكيانات الاقتصادية لشركتك ، ويوضح كذلك المسائل ذات الصلة التي ينبغي عليك مراعاتها عند اختيار شكل الكيان الاقتصادى الذى تراه مناسباً لك . وأود أن أنوه هنا إلى ضرورة الحرص على مراجعة وضعك المالى والضريبى مع مستشاريك القانونيين والضريبيين عند اختيار شكل الكيان الاقتصادى الأنسب لشركتك .

سمات الدخل

أما فيما يتعلق بالمكون الثالث وهو السمات ، فقد كان أبى الغنى يقول " المستثمرون يتحكمون والآخرون يقامرون . إن سبب ثراء الأثرياء هو أنهم يتحكمون فى أموالهم أكثر من الطبقة المتوسطة والفقيرة . وعندما تدرك أن لعبة المال هى لعبة تحكم ، فيمكنك ساعتها أن تركز على المهم فى حياتك وهو ليس الحصول على مزيد من الأموال ، ولكنه ممارسة قدر أكبر من التحكم فى المال "

سار أبى الغنى إلى لوحته وكتب

١. الدخل المكتسب
٢. الدخل السلبى
٣. دخل المحفظة الاستثمارية

كان أبى الغنى يؤكد على التمييز بين هذه الأنواع المختلفة من الدخل .

سألته " وما الفرق إذن ؟ "

أجاب " فارق كبير خاصة عندما يرتبط ذلك بشكل الكيان الاقتصادى والتوقيت ، إن التحكم فى سمات دخلك هو أهم تحكم مالى على الإطلاق ، ولكن تحتاج قبل ذلك أن تتحكم فى شكل الكيان الاقتصادى والتوقيت "

وقد استغرق الأمر وقتاً حتى أفهم سبب الأهمية البالغة للتحكم فى سمات هذه الأنواع المختلفة من الدخل .

فأوضح لى أبى الغنى الأمر ، قائلاً : " إن سمات الدخل هى التى تميز الأثرياء عن الطبقة العاملة ، فالفقراء والطبقة الوسطى يركزون على الدخل المكتسب فى صورة رواتب أو أجور ، أما الأغنياء فإنهم يركزون على الدخل السلبى وعوائد محافظ الاستثمار ، هذا هو الفارق الجوهرى وهو يؤكد لنا كيف أن التحكم فى السمة هو ضابط رئيسى خاصة إذا كنت تخطط للثراء "

الأشكال القانونية للشركات

نوع المنشأة	السلطة	المسئولية	الضرائب	نهاية العام	الاستمرار
ملكية فردية	للمدير سلطة كاملة لاتخاذ القرار	أنت مسئول بشكل كامل	تبلغ عن كل دخلك ونفقاتك بناءً على ضريبة العائد للأشخاص	نهاية التقويم العادى	ينتهى المشروع بموتك
شركة تضامن	كل شريك يكنه إجراء تعاقدات واتفاقات العمل الأخرى	أنت مسئول بشكل كامل عن كل ديون المشروع بما فيها نصيب شركائك	تبلغ هنا عن نصيبك من دخل الشراكة فى ضريبة العائد للأشخاص	لابد أن تكون مثل نهاية فوائد السنة الضريبية لمعظم الأفراد أو الشركاء الأساسيين ، وإذا لم يكن هذا ولا ذاك فيجب أن تكون التقويم العادى	تنتهى الشراكة بموت أو انسحاب أحد الأعضاء
شركة تضامن محدودة	يتحكم شركاء التضامن فى المشروع	شركاء التضامن مسئولون مسئولية كلية ، ولكن شركاء التوصية مسئولون فقط عن مقدار استثمارهم	تصدر الشركة ملفات عن ضرائب العائد السنوية : ويبلغ جميع الشركاء على دخلهم من ضريبة العائد الشخصية : وقد تخضع الخسائر لقيود .	لابد أن تكون مثل نهاية فوائد السنة الضريبية لمعظم الأفراد أو الشركاء الأساسيين ، وإذا لم يكن كلاهما فيجب أن يكون كالتقويم العادى	لا تنحل الشركة بموت أحد الشركاء ولكن قد تنحل بموت شريك متضامن ! ما لم تنص اتفاقيات الشراكة على غير ذلك
شركة ذات مسئولية محدودة	للملاك والأعضاء السلطة	الملاك أو الأعضاء ليسوا مسئولين عن ديون المشروع	تختلف القواعد باختلاف الدولة وطرق المعالجة التى تتبعها	تختلف القواعد باختلاف الدولة وطرق المعالجة التى تتبعها	تعتمد القواعد على الدولة ، ففى بعض الدول تنحل الشركة بموت المالك أو عضو منها
شركة مساهمة (S)	يعين المساهمون هيئة مديرين تعين إداريين فى يدهم معظم السلطات	يخاطر المساهمون فقط بمقدار استثمارهم فى أسهم الشركة	تدفع الشركة ضرائبها ويدفع المساهمون الضرائب على العوائد المستلمة	نهاية أى شهر / ولكن شركات المساهمة للخدمات الشخصية لابد أن تستخدم التقويم العادى	تعتبر الشركة بمفردها ذات شخصية اعتبارية قانونية ولذا قد تستمر بعد موت المالك أو المساهم
شركة مساهمة متفرعة (٢)	يعين المساهمون هيئة من المديرين تعين موظفين لهم معظم السلطات	يخاطر المساهمون فقط بمقدار استثمارهم فى أسهم الشركة	يبلغ المساهمون عن نصيبهم من أرباح الشركة أو خسارتها على ضريبة العائد الشخصية	نهاية التقويم العادى	تعتبر الشركة بمفردها ذات شخصية اعتبارية قانونية مستقلة ولذا فقد تستمر بعد موت المالك أو المساهم

تحذير : عليك استشارة مستشاريك الماليين والضريبيين لمعرفة أفضل أنواع الشركات بالنسبة لك .

ثم أضاف : " في الولايات المتحدة وبعض الدول المتقدمة اقتصادياً نجد أن أموال الدخل المكتسب يُفرض عليها معدل ضرائب أعلى من الدخل السلبى ودخل المحافظ الاستثمارية ، وهذه المعدلات المرتفعة ضرورية لتوفير صور متنوعة من الضمان الاجتماعى " ، والضمان الاجتماعى يتمثل فى المعاشات والمساهمات المالية التى تقدمها الدولة للطبقات المختلفة (ويشمل هذا فى الولايات المتحدة على سبيل المثال لا الحصر التأمين الاجتماعى والرعاية الطبية والتأمين ضد البطالة) وتدخل ضرائب الدخل ضمن ضرائب التأمين الاجتماعى ، أما الدخل السلبى ودخل المحافظ الاستثمارية فهو لا يخضع لهذه الضرائب .

قلت " وهذا يعنى أننى أستيقظ كل يوم وأركز على أن أحصل المال . وأنا لا أركز إلا على الدخل المكتسب والذى يعنى أننى أدفع ضرائب أكثر ، لهذا كنت تنصحنى دوماً بتغيير نوع الدخل الذى أركز عليه "

وأدركت أن أبى الغنى قد عاد للدرس الأول فى كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " عندما قال " الأثرياء لا يكدحون ولا يتعبون من أجل المال ؛ لأن أموالهم هى التى تعمل من أجلهم " ، وظهر لى معنى هذه العبارات أخيراً وعلمت أننى أحتاج أن أتعلم كيف أحول الدخل المكتسب إلى دخل سلبى أو دخل من محافظ استثمار حتى تكون أموالى مهيأة للعمل من أجلى .

ضوابط المستثمر المحترف

١. التحكم فى الذات
٢. التحكم فى الدخل / النفقة / ومعدلات الأصول والخصوم
٣. التحكم فى الضرائب
٤. التحكم فى توقيت البيع والشراء
٥. التحكم فى صفقات السمسرة
٦. التحكم فى شكل الكيان الاقتصادى والتوقيت والسمات

بالإضافة إلى العناصر السابقة وهى

١. التعلم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة

ملاحظات شارون

يعد اختبار لجنة مراقبة عمليات البورصة على " المستثمر المحترف " اختباراً لمستثمر غير معتمد لديه معرفة وخبرة في أمور المال والأعمال تمكنه من تقييم مزايا ومخاطر استثمار ما ، ويفترض أن المستثمرين المعتمدين قادرون على رعاية مصالحهم (أو الأثرياء الذين في وسعهم الاستعانة بمستشارين ماليين) .

وفي المقابل فإننا نعتقد أن الكثير من المستثمرين المعتمدين والمؤهلين غير محترفين ، والكثير من الأغنياء لا يعلمون شيئاً عن الاستثمار والقانون ، والكثير منهم يعتمد على مستشارى الاستثمار على أمل أن يكونوا مستثمرين محترفين .

أما المستثمر المحترف فإنه يفهم أثر ومزايا القانون وقد وضع هيكلاً لاستثماراته قد يحقق له الاستفادة القصوى من اختياره لشكل مشروعه وتوقيته وسمات الدخل ، وهذا يدل على أن المستثمر المحترف يبحث عن نصيحة مستشاره الضريبي ومستشاره القانوني .

والكثير من المستثمرين المحترفين يقنعون بالاستثمار في أشكال أخرى كمستثمرين خارجيين ، وقد لا يكون لديهم تحكم ونفوذ في إدارة استثماراتهم وهو ما يميز بينهم وبين المستثمر الداخلي ؛ فقد يستثمرون بحكمة ولكنهم يفتقرون إلى التحكم في جدارة الأصول الأساسية ولهذا فإنهم يكتفون بالاطلاع على المعلومات العامة لعمليات الشركة ، وهذا الافتقار إلى عنصر التحكم في الإدارة هو الفارق الفاصل بين المستثمر المحترف والمستثمر الداخلي

ومع ذلك فإن المستثمر المحترف مازال يستخدم المزايا التي يوفرها له التحليل الثلاثي لعناصر شكل الكيان الاقتصادي والتوقيت والسمات لمحفظته المالية ، وفي المرحلة الرابعة ، سوف نناقش كيف يطبق المستثمر المحترف هذه المبادئ للحصول على أقصى فائدة من القانون .

الجيد فى مقابل السيئ

بالإضافة للسمات الثلاث للدخل التى ناقشها " روبرت " ، هناك ثلاث قواعد عامة أخرى تميز المستثمر المحترف من المستثمر العادى ؛ فالمستثمر المحترف يعرف الفرق بين

الديون الجيدة والديون السيئة
النفقات الجيدة والنفقات السيئة
الخسائر الجيدة والخسائر السيئة

وكقاعدة عامة يمكن أن نقول إن الديون والنفقات والخسائر الجيدة كلها تولد سيولة مالية إضافية لك ، فعلى سبيل المثال إذا استدنت لشراء عقار بغرض تأجيره وكان يدر عليك عائداً شهرياً إيجابياً فهذا دين جيد ، وبالمثل فإن الدفع فى الاستشارات القانونية والضريبية يُعد نفقات جيدة إذا وفرت عليك آلاف الدولارات بما توفره لك من تخفيض فى مقدار الضرائب المدفوعة بفضل التخطيط الضريبى . والخسائر الناتجة عن النقص فى قيمة العقار هى مثال على الخسارة الجيدة ، وهذه الخسارة تسمى أيضاً بالخسارة الوهمية لأنها لا تتطلب دفع مال : والنتيجة النهائية لذلك هى مدخرات فى مقدار الضريبة المدفوعة على الدخل تعادل الخسارة .

إن معرفة هذه الفروق هى التى تميز المستثمر المحترف عن المستثمر العادى ، الذى غالباً ما يكون رد فعله سلبيًّا عندما يسمع هذه الكلمات ، وعموماً فإن خبراتهم مع الديون والنفقات والخسائر تؤدى إلى مزيد من النفقات المنصرفة بدلاً من العوائد .

والمستثمر المحترف يأخذ فى حسبانه نصائح المحاسبين وخبراء الضرائب والمستشارين الماليين حتى يضع أفضل تصور لمؤسسة استثمارية ناجحة ، وهو يستثمر فى هذه الصفقات والتى تشمل شكل الكيان الاقتصادى والتوقيت والسمات والتى تدعم خطته المالية الشخصية والتى تعتبر بمثابة خطة يتبعها حتى يحقق الثراء .

كيف تجد المستثمر المحترف ؟

أتذكر دوماً قصة قصها أبى الغنى عن المخاطرة ، ورغم أن جزءاً من هذه القصة قد تناولته فى أجزاء أخرى من الكتاب ، فمن الجدير أن نعيدها هنا ، فالمستثمر العادى يرى المخاطرة من منظور مخالف تماماً لمنظور المستثمر المحترف ، وهذا المنظور هو الذى يميز المستثمر المحترف .

لماذا يكون الأمان مخاطرة ؟

ذهبت ذات يوم إلى أبى الغنى قائلاً : " إن أبي يعتقد أن ما تقوم به يتجاوز الخطورة بمراحل ، ويرى أن بياناً ماليًا واحداً يوفر الأمان فى حين أنك ترى أن التحكم في بيان مالى واحد هو أمر ينطوى على مخاطر بالغة ، إن الأمر يبدو كتناقض فى وجهات النظر "

ضحك أبى الغنى وقال : " نعم إنه كذلك ؛ إن هذه الآراء فعلاً متضاربة ومتناقضة " ، وصمت لبرهة ثم أضاف : " إذا أردت أن تكون ثرياً بحق فأحد أهم الأشياء التى لابد لك من تغييرها هى رؤيتك لما ينطوى على مخاطر وما هو آمن ، فما يراه أفراد الطبقة الفقيرة والمتوسطة آمناً أراه أنا مخاطرة "

فكرت فى كلامه لبرهة وأنا أتأمل كيف أن ما يعتقده أبى الفقير آمناً يراه أبى الغنى مخاطرة وقلت " أنا لا أفهم بشكل كامل ، هل تستطيع أن تضرب لى مثالاً ؟ "

قال " بالتأكيد ، اسمع هذه الكلمات فقط ، إن أباك يقول لك دوماً إنك يجب أن تحصل على وظيفة آمنة مستقرة ، أليس كذلك ؟ "

قلت " نعم ؛ لأنه يعتقد أن هذا هو الأسلوب الأمثل لإدارة الحياة "

سألنى " ولكن هل هذا آمن حقاً ؟ "

قلت " نعم كان آمناً بالنسبة له ، ولكنك ترى الأمر بشكل مختلف ؟ " .

أومأ أبى الغنى برأسه ثم قال " ما الذى يحدث دائماً عندما تعلن شركة ما عن تسريح عدد كبير من الموظفين ؟ "

أجبته " لا أعرف ، أتعنى عندما تفصل شركة ما عدداً كبيراً من الموظفين ؟ "

قال " نعم ، ما الذى يحدث حينئذٍ لسعر السهم ؟ "

قلت " لا أعلم ، أينخفض سعر السهم ؟ "

هز أبى الغنى رأسه وقال بهدوء : " لا ، للأسف ، إن ما يحدث عندما تسرح شركة عدداً كبيراً من العمالة هو ارتفاع سعر أسهمها "

فكرت فى هذه المقولة لبرهة وقلت " ولهذا كنت تقول دائماً إن هناك فارقاً ضخماً بين أولئك الذين هم على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى فى مقابل من هم على الجانب الأيمن ؟! "

أومأ أبى الغنى برأسه وقال " هناك فارق كبير ، فما هو آمن لفرد قد يكون مخاطرة لآخر"

سألته " ولهذا فإن القليل من الناس يصلون إلى الثراء ؟ "

أومأ برأسه ثانية وقال " إن ما يعتبر آمناً على جانب يراه الآخرون على الجانب الآخر مخاطرة ، وإذا أردت أن تكون ثرياً وأن تحفظ مالك لأجيال طويلة ، فلابد أن تكون قادراً على رؤية جانبى المخاطرة والأمن . وليس ذلك فى وسع المستثمر العادى الذى يرى جانباً واحداً فقط "

ما يبدو آمناً هو فى الحقيقة مخاطرة

وأنا الآن كشخص ناضج أرى ما كان يراه أبى الغنى ، وما أعتقد اليوم أنه آمن يراه الناس مخاطرة ، وها هى بعض الفروق :

المستثمر العادى	المستثمر المحترف
لديه بيان مالى واحد فقط .	لديه بيانات مالية متعددة .
يريد كل شىء باسمه .	لا يريد شيئاً باسمه . يستخدم اسم الشركة وحتى مسكنه وسيارته باسم شركته .
لا يفكر فى التأمين كاستثمار ويستخدم كلمات مثل تنوي الأنشطة .	يستخدم التأمين كمنتج استشارى للوقاية من المخاطرة ويستخدم كلمات مثل " الاستعداد للمخاطرة " ، " الوقاية من الأخطار " ، " الانفتاح على السوق " .
يمتلك أصولاً ورقية فقط تشمل سيولة ومدخرات بنكية .	لديه أصول ورقية وأصول ثابتة مثل العقارات التى تعتبر واقياً ضد سوء الإدارة الحكومية للتمويل المالى .
يركز على الاستقرار والأمن الوظيفى .	يركز على الحرية المالية .
يركز على التعليم التخصصى ويتجنب الأخطاء .	يركز على التعليم المالى ويدرك أن الأخطاء جزء من التعلم .
لا يبحث عن المعلومات المالية ويريدها مجانية .	على استعداد لدفع المال للحصول على معلومات مالية .
يعتقد أن كل شىء إما جيد أو سيئ ، أبيض أو أسود ، خطأ أو صواب .	يدرك وجود مساحات رمادية
ينظر إلى المؤشرات الماضية . مثل نسب سعر السهم للربح ، ومعدل دوران السهم .	يتطلع للمؤشرات المستقبلية مثل اتجاهات السوق والتغيرات فى الإدارة والمنتجات .
يتصل بالسماسرة أولاً ويطلب نصائحهم للاستثمار أو قد يستثمر بمفرده دون أن يسأل أحداً عن نصيحة	يتصل بالسماسرة بعد استشارة مستشاريه لوضع الخطة المناسبة ، ثم يستدعى سماسرة مناسبين وغالباً يكونون جزءاً من فريق عمله .
يبحث عن الأمن الخارجى مثل الوظيفة والشركة والحكومة .	يقدر الثقة بالنفس والاستقلال .

وفى الختام نستطيع أن نقول إن ما يبدو آمناً للبعض هو مخاطرة للبعض الآخر .

الفصل الخامس والعشرون

المستثمر الداخلى

المستثمر الداخلى يتمتع بتواجد داخل العملية الاستثمارية كما أن لديه درجة من التحكم الإدارى .

ورغم أن هذه النقطة تعد من السمات المميزة للمستثمر الداخلى ، إلا أن أهم سماته التى أشار إليها أبى الغنى هو أنه ليس من الضرورى أن يكون لهذا المستثمر الكثير من المال أو دخل كبير حتى يُعد مستثمراً داخلياً ؛ فالمسئول أو المدير أو من يملك ١٠٪ أو أكثر من أسهم شركة ما يعتبر مستثمراً داخلياً .

ومعظم كتب الاستثمار تُكتب لمن هم خارج عالم الاستثمار ، أما هذا الكتاب فقد كُتب لمن يريدون الاستثمار من الداخل .

وفى عالم الواقع هناك نشاط استثمارى داخلى مشروع وغير مشروع ، وكان أبى الغنى يحثنا دوماً على أن نستثمر من الداخل ؛ حيث إن ذلك وسيلة هامة للحد من المخاطر وتعظيم العائد .

ويستطيع أيضاً من يتمتع بتعليم مالى دون موارد مالية كتلك التى يحظى بها المستثمر المعتمد أن يصبح مستثمراً داخلياً ، وهذا هو مدخل الكثير من الناس إلى عالم الاستثمار اليوم . ويستطيع المستثمرون الداخليون ببنائهم لشركاتهم الخاصة أن يكونوا أصولاً يديرونها أو يبيعونها أو يطرحونها للجماهير .

وفى كتابه " What Works on Wall Street " حلل " جيمس أوشغنسى " العائدات باستخدام إجمالى القيمة السوقية للأنواع المختلفة من الاستثمارات ،

وقد أظهر تحليله أن الأسهم الصغيرة كان أداؤها أفضل من الأنواع الأخرى ، وقد أوردنا رسماً بيانياً من هذا الكتاب في الصفحة التالية لتطلع عليه .

وقد وجد أن معظم العائدات المرتفعة توجد في الأسهم الصغيرة التي لا يزيد رأس مالها في السوق عن ٢٥ مليون دولار . ويوضح الجانب السفلي أن هذه الأسهم لا تصلح للصناديق المشتركة ويصعب على المستثمر العادي أن يجدها . وكما يقول " أوشفنسي " : " إن ذلك الأمر خارج قدرات الكثيرين " ، فحجم التعامل على هذه محدود جداً ، وبالتالي فهناك تناقض كبير بين سعر الطلب وسعر العرض ، وهذا مثال للكيفية التي يستحوذ بها ١٠٪ من المستثمرين على ٩٠٪ من الأسهم .

وإذا لم تجد هذه الأسهم لتستثمر فيها ، ففكر في أفضل الأشياء بعد ذلك وهو أن تؤسس شركة أسهم ذات رأسمال محدود وتمتع بالعائدات الممتازة التي تحصل عليها كمستثمر داخلي .

كيف فعلتُ ذلك ؟

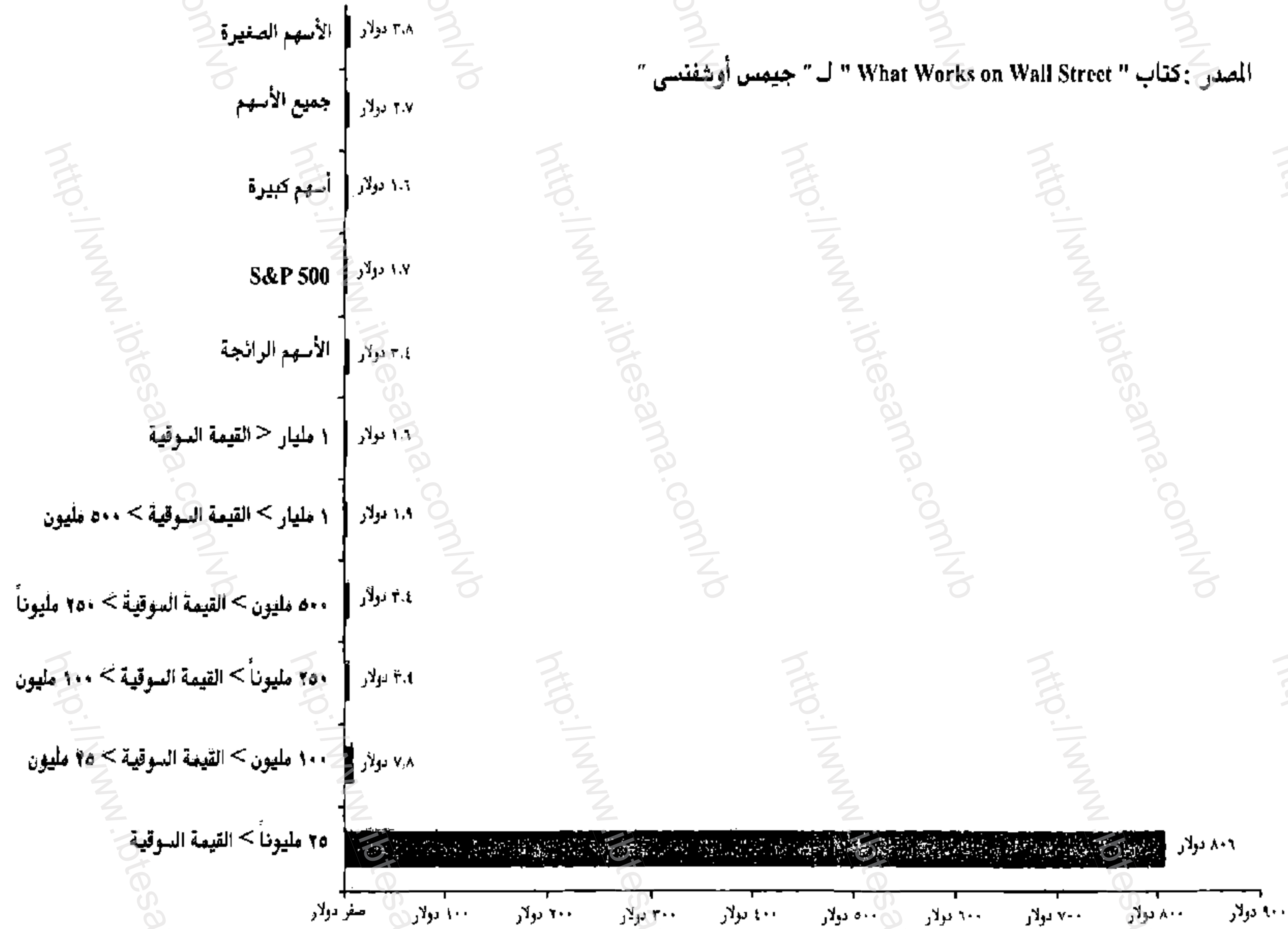
وجدت حريتي المالية كمستثمر داخلي ، وتذكر أنني بدأت صغيراً بشراء عقارات كمستثمر محترف ، وتعلمت كيف أستخدم الشراكة المحدودة والشركات لتعظيم المدخرات من الضرائب وحماية الأصول ، ثم أنشأت العديد من الشركات للحصول على خبرة إضافية ، وقد تمكنت من بناء أعمال ومشروعات كمستثمر داخلي بفضل التعليم المالي الذي اكتسبته من أبي الغني . ولم أصبح مستثمراً معتمداً حتى وجدت نجاحي كمستثمر محترف ، ولم أظن يوماً أنني مستثمر مؤهل ، فأنا لا أعرف كيف أختار الأسهم ولا أختار شراء أسهم كمستثمر خارجي . (لماذا ؟ لأن كوني مستثمراً داخلياً يقلل المخاطر ويزيد فرص الربح) .

وأنا أقول لك هذا لأمنحك الأمل ، فإذا تعلمت أنا أن أكون مستثمراً داخلياً ببناء شركة ، فإنك تستطيع ذلك أيضاً ، وتذكر أنه كلما امتلكت ضوابط أكثر للتحكم في استثمارك ، قلت المخاطر .

ضوابط الاستثمار للمستثمر الداخلي

١. التحكم في نفسك
٢. التحكم في الدخل / النفقة ومعدلات الأصول والخصوم
٣. التحكم في إدارة الاستثمار

المصدر :كتاب " What Works on Wall Street " لـ " جيمس أوشفنسى "



٣١ ديسمبر عام ١٩٩٦ ، قيمة ١٠٠٠٠ دولار مستثمرة فى ٣١ ديسمبر
عام ١٩٥١ مع إعادة تقييم قيمتها السوقية سنوياً (بالملايين)

٤. التحكم فى الضرائب
٥. التحكم فى توقيت الشراء والبيع
٦. التحكم فى صفقات السمسرة والوساطة
٧. التحكم فى العناصر الثلاث (نوع المنشأة / التوقيت / السمات)
٨. التحكم فى شروط وبنود الاتفاقات
٩. التحكم فى الوصول للمعلومات

العناصر الثلاثة للمستثمر الداخلى

١. التعلم
٢. الخبرة
٣. السيولة المالية الكبيرة

ملاحظات شارون

تعرف لجنة مراقبة عمليات البورصة المستثمر الداخلى بأنه أى فرد لديه معلومات عن شركة لم يُعلن عنها بعد للعامة ، وقد حرم قانون تداول الأوراق المالية لعام ١٩٣٤ استغلال أى شخص يملك معلومات عن شركة لم يتم الإعلان عنها بعد للتربح من أسهمها ، ويتضمن هذا من بالداخل وأى فرد يستفيد من هذه المعلومات .

أما استخدام " روبرت " لكلمة الداخل فإنها تشير إلى المستثمرين الذين لهم تحكم إدارى على عمليات الشركة ؛ فالمستثمر الداخلى يسيطر على إدارة الشركة ، وهذا ما لا يتوافر للمستثمر الخارجى ، وقد ميز " روبرت " بين تعاملات المستثمر الداخلى القانونية وغير القانونية ، وعارض بشدة ما هو غير قانونى وقال إنه من السهل تحصيل المال بالسبل المشروعة .

إيجاد التحكم والضبط

إن المال الذى تستثمره وتخاطر به كمالك لمشروع خاص هو مال خاص بك ، فإذا كان لديك مستثمرون خارجيون ، فأنت إذن مسئول مسئولية عن إدارة الاستثمار بنجاح ، ولكنك ستكون فى المقابل قادراً على أن تتحكم فى إدارة الاستثمار وأن تصل إلى المعلومات الداخلية .

شراء التحكم

وبالإضافة إلى بناء مشروعك الشخصى ، قد تصبح مستثمراً داخلياً بشراء نصيب يمنحك صلاحية الاطلاع على معلومات فى شركة قائمة ، فشراء أغلبية أسهم شركة ما يسمح لك بأن تفعل هذا ، وتذكر أنه كلما زادت الضوابط التى تملكها ، فإنك تستثمر فى الحد من مخاطر الاستثمار إذا كانت لديك المهارة فى إدارة الاستثمار بشكل مناسب .

وإذا كان لديك مشروع وتريد التوسع فيه ، فيمكنك الحصول على مشروع آخر بالاندماج أو الاستحواذ ، والموضوعات الهامة هنا فى حالات الاندماج والاستحواذ أكثر من أن نتناولها كلها هنا جميعاً ، ورغم ذلك فإنه من الهام جداً أن تبحث عن الاستشارة القانونية والضريبية والمحاسبية قبل الشراء أو الاندماج ، وذلك للتأكد من أن هذه الصفقات تتم بشكل سليم .

وحتى تتحول من مستثمر داخلى إلى مستثمر مثالى ؛ فلابد أن تقرر بيع جزء من أعمالك كلها ، والأسئلة التالية قد تساعدك فى عملية اتخاذ القرار :

١. هل أنت مازلت مهتماً بهذا المشروع ؟
٢. هل تريد أن تبدأ مشروعاً آخر ؟
٣. هل تريد التقاعد ؟
٤. هل هذا المشروع مربح ؟
٥. هل هذا المشروع ينمو بسرعة لا تستطيع مجاراتها ؟
٦. هل تحتاج شركتك لضخ الكثير من التمويلات وهو المطلب الذى يمكن الوفاء به عن طريق بيع جزء من أسهمها أو اندماجها مع شركة أخرى ؟
٧. هل الوقت مناسب لطرح أسهم شركتك للاكتتاب العام ؟
٨. هل يتشتت تركيزك الشخصى عن العمليات اليومية للشركة إذا تفاوضت حول بيع أو عرض أسهمها للاكتتاب العام دون الإضرار بعمليات الشركة ؟
٩. هل الصناعة التى يشتغل بها استثمارك تتوسع أم أنها تتقلص ؟
١٠. ما الأثر الذى يتركه البيع أو الطرح العام للأسهم على منافسيك ؟

١١. إذا كانت أعمالك مستقرة ، فهل تستطيع أن تنقلها لأطفالك أو أفراد أسرتك ؟

١٢. هل هناك أفراد من أسرتك أو أبنائك مدربون إدارياً لتحمل هذه المسئولية ؟

١٣. هل يحتاج مشروعك إلى مهارات إدارية تفتقر إليها ؟

يشعر الكثير من المستثمرين الداخليين بالسعادة البالغة لإداراتهم لأعمالهم واستثماراتهم ، وليست لديهم رغبة فى بيع جزء من أعمالهم من خلال عرض أسهمها للاكتتاب العام أو الخاص أو البيع بشكل كامل ، وهذا النوع من المستثمر ينطبق تماماً على صديق " روبرت " المقرب " مايك " ؛ فهو سعيد وراض بإدارته للإمبراطورية المالية التى تركها وبناها له والده .

الفصل السادس والعشرون

المستثمر المثالى

المستثمر المثالى هو شخص مثل " بيل جيتس " أو " وارن بفيت " ، وهؤلاء المستثمرون يبنون شركات عملاقة يريد الآخرون الاستثمار فيها ، وهم ينجحون فى بناء أصول ثمينة جداً حتى إنها تساوى مليارات من الدولارات للملايين من الناس .

وقد حقق كل من " بيل جيتس " و " وارن بفيت " هذا الثراء الفاحش ليس بسبب رواتبهم العالية أو منتجاتهم العظيمة ، ولكن لأنهم نجحوا فى بناء شركات عظيمة ثم خرجوا بها إلى الناس .

ورغم أنه ليس من السهل للكثير منا أن ينجح فى بناء شركة مثل مايكروسوفت أو بيركشاير هاثاواى ، إلا أن فى إمكاننا جميعاً أن ننجح فى بناء أعمال صغيرة وتحقيق الثراء ببيعها بشكل خاص أو عرضها بشكل عام .

وقد اعتاد أبى الغنى أن يقول " قد يبنى بعض الناس المنازل للبيع ويصنع آخرون السيارات ، ولكن المستثمر المثالى هو من يبنى مشروعاً يرغب ملايين الناس أن يكون لهم فيه نصيب "

ضوابط التحكم للمستثمر المثالى

١. التحكم فى الذات
٢. التحكم فى الدخل / والنفقة / ومعدلات الأصول والخصوم

٣. التحكم فى إدارة الاستثمار
٤. التحكم فى الضرائب
٥. التحكم فى توقيت الشراء والبيع
٦. التحكم فى تعاملات وصفقات السمسرة
٧. التحكم فى العناصر الثلاثة وهى (نوع المنشأة والتوقيت والسمات)
٨. التحكم فى شروط وبنود الاتفاقات
٩. التحكم فى الوصول للمعلومات
١٠. التحكم فى إعادتها وفى العمل التطوعى وإعادة توزيع الثروات

العناصر الثلاثة للمستثمر المثالي هي :

١. التعلم
٢. الخبرة
٣. السيولة النقدية الكبيرة

ملاحظات شارون

هناك مزايا وعيوب فى طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام ، وسوف نناقشها بتوسع لاحقاً ، ورغم ذلك فها هى بعض المزايا والعيوب للطرح العام الأول للأسهم

المزايا

١. السماح لأصحاب الأعمال بالحصول على المال ببيع أنصبتهم ، فعلى سبيل المثال نجد أن الشريك الأساسى لـ " بيل جيتس " " بول ألين " قد باع بعض حصصه فى شركة مايكروسوفت لشراء قنوات تليفزيونية .
٢. التوسع فى رأس المال .
٣. دفع ديون الشركة .
٤. رفع القيمة الصافية للشركة ككل .
٥. السماح للشركة بأن تقدم خيارات الأسهم كحوافز لموظفيها

العيوب

١. تحول عملياتك إلى شيء عام مراقب من قبل عدة أجهزة ومؤسسات حكومية تجبرك على إعلان معلومات كانت سراً قبل ذلك .

٢. الطرح العام الأول للأسهم مكلف جداً .
٣. تشتيت انتباهك عن عمليات إدارة أعمالك بسبب محاولاتك لتسهيل إدارة شركة عامة والوفاء بمتطلباتها .
٤. تحمل مسئوليات الطرح العام الأول للأسهم بما تشمله من إعداد تقارير سنوية وربع سنوية كثيرة ومكثفة .
٥. إمكانية فقدانك السيطرة علي شركتك .
٦. إذا لم تحقق أسهمك نجاحاً فى السوق العام ، فقد يلجأ حاملو الأسهم إلى مقاضاتك .

ويؤمن الكثير من المستثمرين بأن العائد المالى المتوقع من عرض أسهم الشركة للطرح العام يفوق بمراحل عيوب العرض العام المبدئى

البداية على طريقى

يعد باقى أجزاء هذا الكتاب إرشادات لأبى الغنى لى كمستثمر داخلى ومحترف فى طريقى لأن أصبح مستثمراً مثالياً ولم يعد مضطراً لإرشاد ابنه " مايك " الذى رضى بأن يكون مستثمراً داخلياً ، وسوف تستفيد الكثير من الأفكار التى أكد أبى الغنى على أهميتها وما يجب علىَّ اكتسابه وبعض الأخطاء التى وقعت فيها ، وأتمنى أن تستفيد من نجاحاتى وأخطائى فى الطريق لأن تكون مستثمراً مثالياً

الفصل السابع والعشرون

كيف نحقق ثراء سريعًا ؟

كان أبى الغنى يراجع معى دوماً المستويات المختلفة للمستثمرين ؛ وذلك بغرض أن أفهم الطرق المختلفة التى يصنع بها هؤلاء المستثمرون ثرواتهم ، وقد حقق أبى الغنى ثروته هذه كمستثمر داخلى ؛ وقد بدأ صغيراً وتعلم كيف يستفيد من مزايا الضرائب ، وسرعان ما اكتسب الثقة فى نفسه وأصبح مستثمراً محترفاً وهو فى سن مبكرة ، واستطاع أن يبنى إمبراطورية مالية كبيرة ، أما أبى الفقير فقد قضى حياته كلها كموظف فى الحكومة وهو يعمل بجد دون فائدة تذكر .

وكلما تقدمت فى السن أدركت مدى اتساع الهوة بين أبى الغنى وأبى الفقير ، فسألته لماذا يزداد أبى فقراً وهو يزداد ثراء ؟

وقد رويت فى مقدمة الكتاب قصة مسيرى مع أبى الغنى على الشاطئ بعد شرائه لعقار كبير على شاطئ المحيط ، وقد أدركت ساعتها أنه ما كان ليستطيع توفير ثمن هذا المكان إلا من هو فى غاية الثراء ، ومع ذلك لم يكن أبى الغنى على هذا المستوى من الثراء الفاحش ، ولهذا سألته كيف استطاع أن يشترى فى هذا المكان فى حين يعجز أبى عن ذلك ؟

وخلال هذه المرة أطلعنى أبى الغنى على أساس خطته الاستثمارية ، حيث قال " إننى أنا الآخر لا أستطيع تحمل ثمن هذه الأرض ، ولكن أعمالى ومشروعاتي تستطيع " ، وحينئذ تولد لدى حب الفضول للتعرف على قوة

الاستثمار وأردت أن أصبح تلميذاً فى هذا المجال ، وقد تعلمت أيضاً فى هذه الحادثة وأنا بعد لم أتجاوز الثانية عشرة من العمر ، أسرار أكثر الناس ثراء فى العالم وفهمت لماذا تتركز الثروات فى يد ١٠٪ من المستثمرين .

أود أن أشير ثانية إلى " راى كروك " مؤسس مطاعم " ماكدونالدز " وأعيد ما قلته سابقاً أمام طلاب الدراسات العليا ، حيث قال " إن نشاطى ليس هو وجبات اللحوم والهامبورجر ، وإنما هى العقارات " ، ولهذا فإن شركة " ماكدونالدز " تعد من أكثر الشركات تملكاً لأثمن العقارات فى العالم ، لقد أدرك " راى كروك " وأبى الغنى أن شراء أصول هو الغرض الأساسى للمشروعات .

خطة أبى الغنى للاستثمار

عندما كنت طفلاً صغيراً فى المرحلة الابتدائية ، كان أبى الغنى يعمل جاهداً على أن يملأ رأسى ويرسخ فى ذهنى معرفة الفروق بين الأغنياء والفقراء والطبقة المتوسطة ، وخلال أحد دروس السبت قال لى " إذا أردت أمناً وظيفياً ، فاتبع نصيحة والدك ، وإذا أردت أن تكون ثرياً فاتبع ما أقول لك ، إن فرص أبيك فى الجمع بين الأمان الوظيفى والثراء ضعيفة جداً لأن القوانين لم تشرع لصالحه "

وقد كان أحد الدروس الستة كما وصفته فى كتاب " الأب الغنى والأب الفقير " عن قوة الشركات ، وقد أوضحت فى كتاب " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " كيف أن المربعات المختلفة تضبطها قوانين مختلفة للضرائب ، وقد استخدم أبى الغنى هذه الفروق حتى يوضح لى الفرق بين خطته فى الاستثمار وخطة أبى الفقير للاستثمار ، وقد أثرت هذه الفروق على مسار حياتى بشكل كبير بعد أن أكملت تعليمى الرسمى وأنهيت الخدمة العسكرية .

قال أبى الغنى " إن أعمالى تشترى أصولاً قبل فرض الضرائب على هذه الأموال " ، ثم رسم الشكل البيانى التالى :

الدخل
النفقات
شراء الأصول
ضرائب

ثم قال " أما والدك فإنه يحاول أن يشترى الأصول بعد الضريبة ، ولذا فإن بيانه المالى يبدو كالشكل التالى " :

الدخل
النفقات
ضرائب
شراء الأصول

ولم أدرك كطفل صغير الفارق بوضوح إلا أننى فهمت أن هناك فارقًا ، ولأن الأمر اختلط علىّ فقد أخذت وقتاً طويلاً وأنا أطرح أسئلتى حول معنى ما قاله ، فما كان منه إلا أن رسم شكلاً ثالثاً ليساعدنى على الفهم

الدخل	
النفقات	
ضرائب	أبيك
شراء الأصول	
ضرائب	أنا

قلت " لماذا تدفع الضرائب فى النهاية ويدفعها أبى مقدماً ؟ "

قال " لأن والدك موظف وأنا مالك لأعمال ومشروعات وتذكر أننا نعيش في بلد حر ، ولكن كل الأفراد لا يخضعون لنفس القانون ، وإذا أردت أن تكون ثرياً ، فإن السبيل الأمثل لذلك هو أن تتبع نفس القوانين التي يستخدمها الأثرياء "

سألته " ما مقدار ما يدفعه أبي من الضرائب ؟ "

قال " إن والدك موظف حكومي يتقاضى أجراً عالياً ، ولذا فإنني أدرك أن ما يدفعه لا يقل عن ٥٠٪ إلى ٦٠٪ من دخله الكلي كضرائب بشكل أو بآخر "

سألته " وما مقدار ما تدفعه أنت من الضرائب ؟ "

قال " حسناً ، ليس هذا هو السؤال الصحيح ، وإنما ليكن سؤالك كم يبلغ دخلك الذي يخضع للضرائب ؟ "

أصابني الارتباك فسألته " وما الفارق ؟ "

قال " أنا أدفع الضرائب على الدخل الصافي في حين أن أباك تُخصم الضرائب من دخله الكلي ، وهذا فارق كبير ، وأنا أتقدم سريعاً لأنني أشترى أصولي بدخلي الكلي وأدفع الضرائب على الدخل الصافي ، ولهذا فإنه من العسير جداً على والدك أن يحقق أي نوع من الثروة ، إنه يعطي الحكومة الكثير من ماله مقدماً ، وكان يمكن له أن يستخدم هذا المال في شراء أصول ، وأنا أدفع الضرائب عن طريق شبكة الإنترنت بعد شرائي للأصول فأنا أشترى أولاً ثم أدفع بعد ذلك ، أما والدك فإنه يدفع مقدماً وما تبقى له من المال القليل لا يكفي لشراء أي أصول "

لم أفهم على وجه الدقة كلام أبي الغني ، حيث كنت لازلت في العاشرة أو الحادية عشرة ، لكنني شعرت أن ما قاله ليس عدلاً فقلت معترضاً " ولكن هذا ليس عدلاً "

قال " أوافقك الرأي ، ولكن هذا هو القانون "

القوانين لا تختلف من بلد لآخر

عندما أناقش هذا الموضوع في الحلقات النقاشية أسمع من يقول " قد يكون هذا هو القانون في الولايات المتحدة ولكن الأمر مختلف في دولتي "

وبما أنني أدرس في العديد من الدول الناطقة بالإنجليزية فإنني أرد فأقول : " وكيف عرفت هذا ؟ ما الذى يحملك على الاعتقاد باختلاف القوانين ؟ " . إن معظم الناس لا يعرفون ما هى القوانين المتشابهة وما هى المختلفة ، وأجد نفسى مضطراً أن أقدم شرحاً موجزاً عن التاريخ الاقتصادى والقوانين .

أشير بداية إلى أن قوانين معظم الدول الناطقة بالإنجليزية مبنية على القانون الإنجليزى العام وهو القانون الذى نشرته شركة الهند الشرقية البريطانية ، كما أشير أيضاً إلى بدايات تدخل الأثرياء فى صياغة القوانين ، ففى عام ١٢١٥ وقّع الملك جون أشهر وثيقة فى تاريخ الدستور البريطانى والتى عُرفت باسم " ماجنا كارتا " والتى منح بموجبها جزء من سلطته إلى طبقة النبلاء فى إنجلترا . ويعتقد الآن أن هذا الدستور كان تجسيداً لنجاح معارضة الاستخدام المفرط للسلطات الملكية "

ثم أبدأ فى شرح أهميتها كما شرحها لى أبى الغنى ، فمنذ توقيع هذه الوثيقة أصبح الأغنياء هم من يضعون القواعد ، وكان يقول : " إن القاعدة الذهبية تقول " عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به " ، فى حين أن أناسًا آخرين يقولون إن القاعدة الذهبية فى عالم المال هى " إن من يملك الذهب يصنع القواعد " ، إلا أننى أرى أن القاعدة المالية الذهبية هى " إن من يضع القواعد هو الذى يحصد الذهب "

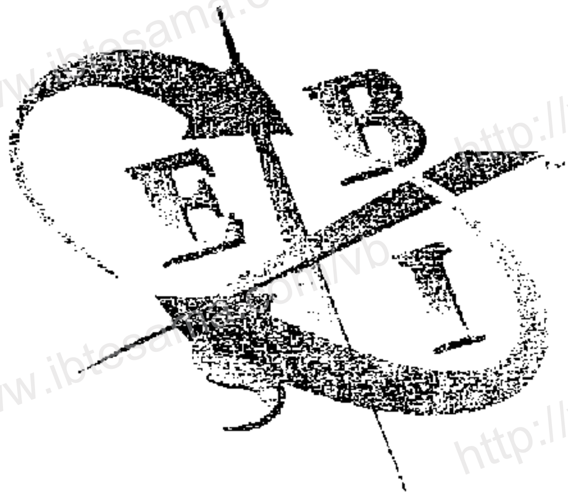
وقد قرأت فى جريدة وول ستريت جورنال بتاريخ ١٣ سبتمبر ١٩٩٩ مقالاً افتتاحياً يدعم وجهة نظر أبى الغنى حيث قال كاتب المقال " رغم كل الحديث عن الصناديق المشتركة المخصصة للعامة والنصائح الاستثمارية التى يطرحها الجميع إلا أن سوق الأسهم ظلت فى حوزة مجموعة محدودة للغاية

فنسبة ٤٣,٣٪ من السكان يمتلكون كل الأسهم فى البورصة عام ١٩٩٧ ، وهى أحدث سنة لدينا عنها معلومات ، وذلك طبقاً لتقرير " إدوارد وولف " الخبير الاقتصادى بجامعة نيويورك ، ومعظم هؤلاء يمتلكون محافظ استثمارية صغيرة ؛ حيث يستحوذ أغنى ١٠ ٪ من حاملى الأسهم على ٩٠ ٪ من الأسهم ؛ مما يعنى أن أغنى ١٠ ٪ من السكان يسيطرون على ٧٣٪ من القيمة الصافية للثروة عام ١٩٩٧ ، بعد أن كانت نسبة استحواذها ٨٦ ٪ عام ١٩٨٣ "

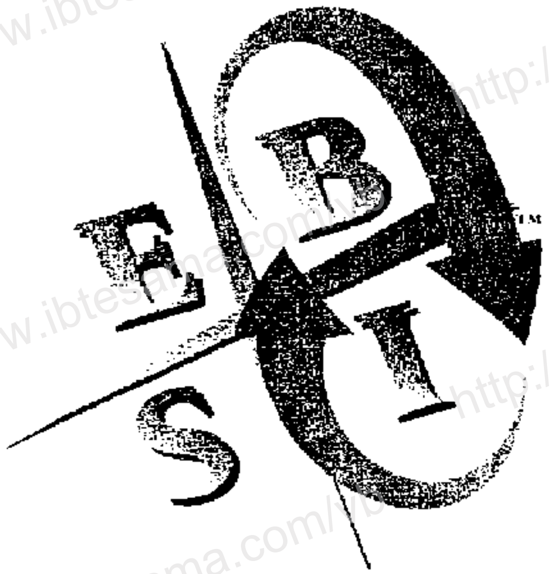
أعمالك تشترى أصولك

عندما بلغت الخامسة والعشرين وأنهيت خدمتى العسكرية ذكرنى أبى الغنى بالفارق الكبير بين أسلوبين للحياة .

فقال : " إن أباك يحاول أن يستثمر ويشترى أصولاً على هذا النحو " :



وأضاف : " أما أنا فأستثمر بهذا الشكل " :



" وتذكر أن القواعد تختلف فى كل مربع ، ولذا يجب أن تتخذ قرارك بحرص شديد ، فرغم أن هذه الوظيفة فى شركات الطيران قد تكون ممتعة لفترة قصيرة إلا أنك لن تحقق الثراء الذى تصبو إليه " .

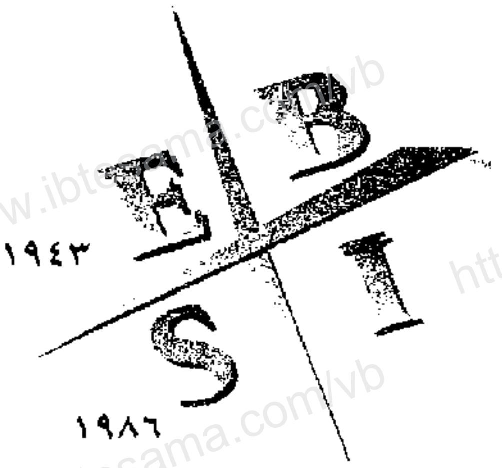
كيف تغيرت قوانين الضرائب ؟

رغم أن أبى الغنى لم ينه دراسته ، إلا أنه كان طالباً متميزاً فى الاقتصاد والقانون وتاريخ العالم ، وعندما كنت أدرس فى الأكاديمية التجارية البحرية فى " كينجس بوينت فى نيويورك " فى الفترة بين عامى ١٩٦٥ ، ١٩٦٩ كان أبى الغنى شغوفاً بدراستى والتى تتضمن القانون البحرى والقانون التجارى والاقتصاد وقانون الشركات ، ولأننى درست هذه المواد كان من اليسير علىَّ أن أرفض هذه الوظيفة كملاح جوى "

السبب تجده فى التاريخ

أحد الاختلافات بين الولايات المتحدة وباقى الدول التى استعمرتها الإمبراطورية البريطانية هو أن المستعمرين فى الولايات المتحدة احتجوا على الضرائب المبالغ فيها بتأسيس جمعية " بوسطن تى بارتى " ، وأصبحت الولايات المتحدة دولة متقدمة خلال مائة عام من ١٨٠٠ وحتى ١٩٠٠ بسبب انخفاض الضرائب ، مما جعلها مصدر جذب للاستثمار من كل أنحاء العالم ولكل من أراد أن يحقق ثراء سريعاً . وفى عام ١٩١٣ تم إقرار التعديل السادس عشر والذى تم بموجبه فرض ضرائب على الأثرياء ، وكان هذا نهاية عهد الضرائب المنخفضة ، إلا أن الأغنياء كانوا يجدون دوماً مخرجاً من هذا الفخ ، ولذا نجد أن القوانين تختلف فى كل مربع عن الآخر ، وهى تفضل المربع الخاص برجال الأعمال وهو مربع شديدى الثراء فى الولايات المتحدة .

وقد سعى الأثرياء لمقاومة هذا التغيير فى قانون الضرائب لعام ١٩١٣ بتغيير القوانين ببطء والضغط على المربعات الأخرى ، واتخذ الزحف البطىء للضريبة الشكل التالى



ففى عام ١٩٤٣ تم تمرير قانون مدفوعات الضرائب الحالى ، وبدلاً من قصر الضرائب على الأغنياء فقط فرضت الحكومة الفيدرالية الضرائب على كل الموظفين ، وأنت لا تستطيع كموظف تقليص الضرائب التى تدفعها لأن الحكومة تستقطع الضرائب مقدماً ، وقد يصاب الكثير من الناس بالدهشة لو علموا مقدار ما يُخصم من دخلهم فى شكل ضرائب مباشرة وغير مباشرة .

وفى عام ١٩٨٦ تم تمرير قانون الإصلاح الضريبى والذى أثر بشكل كبير على المهنيين مثل الأطباء والمحامين والمحاسبين والمهندسين ، وقد منع هذا القانون المهنيين من أن يستخدموا نفس القوانين الضريبية التى تطبق على أصحاب الأعمال الكبيرة ؛ فعلى سبيل المثال لو كان العامل فى خانة المهنيين (S) يحصل على نفس الدخل الذى يحصل عليه شخص فى خانة رجال الأعمال (B) ، فإنه لن يدفع شيئاً على نفس القدر من الدخل .

وبمعنى آخر ، إن من يضع القواعد هو الذى يحصل على الذهب ، إن هذه القواعد يضعها أصحاب الأعمال الكبار ، والأوامر على هذا الحال منذ عام ١٢١٥ عندما أجبر النبلاء الملك على توقيع دستور ماجنا كارتا ، وربما كان المربع (B) رمزاً لهؤلاء النبلاء .

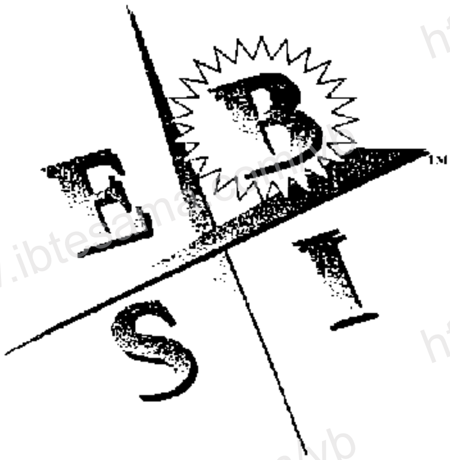
قد تم شرح هذه القوانين والتعديلات التى أدخلت عليها بمزيد من التفصيل فى كتابى " الأب الغنى والأب الفقير " و " النموذج الرباعى للتدفقات النقدية "

اتخاذ القرار

وحتى بعد أن قررت أن أتبنى الخطة الاستثمارية لوالدى الغنى بدلاً من خطة والدى الفقير ، أخذ أبى الغنى يشاركنى الحديث عن مدى فرص نجاحى فى حياتى مما يدعم قرارى ؛ حيث قال لى بعد أن رسم النموذج الرباعى للتدفقات النقدية " يجب أن تقرر بداية ما هى الخانة التى توفر لك أقوى الفرص لتحقيق نجاح مالى طويل المدى "

ثم أشار إلى خانة الموظفين (E) وقال : " ليس لديك الخبرة الكافية التى تجعل أصحاب العمل يدفعون لك الكثير ، وبالتالى لن تستطيع أن تدخر مالاً تستثمر به ، وبالإضافة لذلك فأنت كسول وتمل بسرعة وسريع التشتت تميل للجدال ولا تتبع التعليمات بشكل جيد ، ولهذا فإن فرص نجاحك فى هذه الخانة ضعيفة "

ثم أشار إلى خانة المهنيين (S) وقال : " هذه الخانة ترمز للأذكياء ، ولهذا فهي تضم الكثير من الأطباء والمحامين والمحاسبين والمهندسين ، وأنت لماح ولكنك لست ذكياً ، فلم تكن طالباً متفوقاً ، وهي ترمز أيضاً إلى النجوم ، وأنت لست نجماً موسيقياً أو سينمائياً أو رياضياً ، ولهذا فإن فرصك للثراء في هذه الخانة ضعيفة "



واصل أبي الغني قائلاً " وهذا يجعلك في خانة رجال الأعمال (B) التي تناسبك تماماً ؛ حيث إنك تفتقر إلى الخبرة أو مهارة خاصة ، وبالتالي فإن فرصك لتحقيق ثروة كبيرة سوف تكون في هذه الخانة "

ومع هذا التعليق أحسست بالاستقرار ، وقررت أن أفضل فرصة لي لتحقيق ثروة كبيرة ونجاح مالي سوف تكون في بناء أعمالي ؛ لأن قوانين الضرائب سوف تكون في صالحي كما أن افتقاري إلى النجومية في الخانات الأخرى يجعل قراري هذا أسهل .

دروس المؤلف

إنني أحاول أن أنقل لكم شذرات مما تعلمته من أبي الغني ، والتي كثيراً ما أذكرها في المؤتمرات التي أحاضر فيها وعندما يسألني الناس كيف تستثمر أنصحهم بالاستثمار من خلال الأعمال والمشروعات ، أو كما قال أبي الغني " إن أعمالي تشتري أصولي "

وهنا يرفع الكثير من الناس أيديهم ليقولوا أشياء مثل :

١. " ولكنني موظف ولا أملك مشروعاً خاصاً بي "

٢. " ليس كل فرد يستطيع أن يملك مشروعاً ".
٣. " إن تأسيس مشروع خاص أمر ينطوى على مخاطر "
٤. " ليس لدىَّ مال لأستثمره "

ولهذه الردود أقدم هذه الأفكار .

فبالنسبة لمن قال إنه ليس في وسع كل فرد أن يمتلك مشروعاً ، أذكره بأنه منذ أقل من مائة عام كان معظم الناس يمتلكون أعمالهم الخاصة ، فمنذ مائة عام كانت نسبة ٨٥٪ تقريباً من سكان الولايات المتحدة إما مزارعون مستقلون أو أصحاب محلات ، وكانت نسبة بسيطة فقط في عداد الموظفين ، ويبدو أن العصر الصناعي ووعوده بتوفير فرص عمل ذات أجور مرتفعة وأمان وظيفى مدى الحياة ومزايا المعاش قد انتزع منا هذا الميل للاستقلال ، كما أن النظام التعليمى مصمم بحيث يخرج لنا موظفين ومهنيين وليس لتخريج مستثمرين ورجال أعمال ، وبالتالى فمن الطبيعى أن يشعر الناس أن تأسيس مشروع خاص أمر فيه مخاطرة .

وهناك نقاط أود أن أضيفها وهى :

١. لديكم جميعاً فرص لأن تصبحوا مالكى مشروعات عظيمة إذا كانت لديكم الرغبة فى تطوير مهاراتكم ، وقد اعتمد أسلافنا على أنفسهم فى تطوير مهاراتهم ، وإذا لم تكن تملك مشروعاً الآن فإن السؤال هو " هل تريد أن تتعلم كيف تبنى مشروعك ؟ " ، وأنت الشخص الوحيد الذى تستطيع أن تجيب على هذا السؤال .

٢. عندما يقول أحدهم " ليس لدىَّ مال للاستثمار " ، أو " إننى أحتاج إلى صفقة عقارية أستطيع شراءها بسعر منخفض " أجيب قائلاً " ربما كان عليك أن تغير موقعك فى النموذج الرباعى وتبدأ من الخانة التى تسمح لك بالاستثمار بضريبة مسبقة ، وحينئذ يكون لديك مال وفير للاستثمار "

وأحد الاعتبارات الهامة فى خطتك الاستثمارية هو أن تقرر فى أى الخانات يتوفر لك أكبر فرصة لصناعة المال سريعاً ، وبهذا الأسلوب تستطيع أن تبدأ الاستثمار بأكبر العوائد مع أقل درجات المخاطرة وسوف تتعاظم حينئذ فرصتك فى أن تصبح ثرياً جداً

الفصل الثامن والعشرون

احتفظ بوظيفتك الصباحية وحقق الثراء

ما إن قررت أن أبدأ مشروعى الخاص حتى ظهرت لى مشكلة عدم امتلاكى للمال اللازم . فأولاً ، لم أكن أعرف كيف أبنى مشروعى الخاص ، وفى المقام الثانى ليس لدىَّ مال أبنى به هذا المشروع . وثالثاً ، لم يكن لدى مال لأعيش به ، ولشعورى بافتقارى إلى لقمة العيش وإلى ضعف الثقة فى نفسى اتصلت بأبى الغنى لأسأله ما الذى يجب علىَّ فعله .

فقال على الفور : " اذهب واحصل على وظيفة "

صدمتنى إجابته فقلت " أعتقد أنك كنت تلح علىَّ لأن أبدأ أعمالى الخاصة وأتخلى عن فكرة العمل لدى الآخرين "

قال :" نعم قلت ذلك ، ولكن لابد من شىء يوفر لك طعاماً ومأوى "

وقد نقلت ما قاله أبى الغنى لأعداد لا تحصى بعد ذلك حيث قال : " القاعدة الأولى لكى تصبح صاحب أعمال خاصة هو ألا تقبل وظيفة من أجل المال ، بل اقبل الوظيفة التى تكسبك مهارات طويلة المدى "

وقد كانت الوظيفة الأولى والوحيدة التى حصلت عليها بعد مغادرتى للقاعدة العسكرية فى شركة زيروكس ؛ وقد اخترتها لأنها كانت توفر أفضل برنامج تدريبى فى المبيعات ، وقد كان أبى الغنى يعرف خجلى الشديد وخوفي من ألا أقبل ، وقد نصحنى بأن أعمل من أجل تعلم البيع وليس من أجل المال حتى أتغلب على مخاوفي الشخصية ، وكنت كل يوم أنتقل من مكتب لآخر بين المباني المختلفة لأبيع هذه الماكينات . وقد كانت عملية تعلم شابها الألم ، إلا أنها عادت علىَّ بملايين الدولارات عبر سنوات طويلة .

وكان أبي الغنى يقول " إذا لم تستطع إجادة البيع ، فلن تكون رجل أعمال ناجحاً "

ولمدة عامين كنت أسوأ مندوب مبيعات فى فرع هونولولو وكنت أدرس دورات إضافية فى البيع وأشترى شرائط وأستمع لها ، وأخيراً وبعد أن فصلت من العمل عدة مرات بدأت أنجح فى المبيعات ، ورغم أننى كنت لازلت خجولاً ، إلا أن الدورة التدريبية للمبيعات ساعدتنى على تطوير المهارات اللازمة لى لاكتساب الثروة .

والمشكلة التى واجهتنى هى أننى رغم اجتهادى فى العمل ونجاحى فى بيع الكثير من الآلات ، لم يكن يتبقى معى مال يصلح لأن أبدأ به مشروعاً ، وفى أحد الأيام ، أخبرت أبى الغنى أننى أخطط لوظيفة لدوام جزئى لزيادة دخلى حتى أستطيع الاستثمار ، وكانت هذه هى اللحظة التى أنتظرها طويلاً .

قال أبى الغنى : " إن أكبر خطأ يقع فيه الناس هو أنهم يعملون بجد ويبذلون قصارى وسعهم للمال ، ومعظم الناس لا يتقدمون ماليا لأنهم عندما يحتاجون إلى مال أكثر يلجأون إلى وظيفة لدوام جزئى ، وإذا أرادوا تحقيق تقدم فعلى فإن عليهم أن يحتفظوا بوظيفتهم الصباحية ويبدأوا أعمالاً خاصة بهم تستغرق بعض الوقت "

ثم رسم هذا الشكل لى وقد تيقن أننى اكتسبت مهارات قيمة وأننى جاد فى أن أصبح مالكاً لمشروع ومستثمراً :



قال : " لقد حان الوقت لأن تبدأ عملك الخاص لدوام جزئى ، ولا تضيع وقتك فى وظيفة أخرى تستغرق الجزء الباقى من وقتك ؛ فالوظيفة التى تستغرق جزءاً من وقتك تجعلك فى خانة الموظفين ، ومعظم الشركات الكبيرة بدأت كأعمال مؤقتة ؛ ففى عام ١٩٧٧ بدأت مشروع تصنيع حافظات النقود لجزء من الوقت ، وبين عامى ١٩٧٧ و ١٩٧٨ كنت أعمل بتفانى فى شركة زيروكس حتى أصبحت أحد أشهر مندوبى المبيعات فى الفرع ، وكنت أبنى مشروعى فى وقت فراغى ، وقد كتب له أن ينمو ويصبح مشروعًا عالميًّا يقدر رأسماله بملايين عديدة .

وعندما يسألنى بعض الناس هل كنت تحب هذا المنتج ؟ وقد كانت منتجات خط الإنتاج هذا هى حافظات ملونة من النايلون وعصابات اليد والحافظات التى تربط مع أحذية الجرى لوضع مفتاح أو مال أو بطاقات إثبات شخصية بها - كنت أجيب بالنفى ولكننى كنت أستمتع بالتحدى الكامن فى بناء المشروع .

وأنا أقول هذا الكلام خاصة لأن الكثير من الناس يقولون لى اليوم أموراً مثل :

١. " لدى فكرة عظيمة لمنتج جديد "
٢. " لابد أن تشعر بالاقتناع بمنتجك "

٣. " أنا أبحث عن المنتج المناسب قبل بدء المشروع "

وأنا أقول لهؤلاء إن العالم يمتلئ بأفكار عظيمة لمنتجات جديدة ، كما أنه مليء بمنتجات عظيمة ، ولكنه يعاني نقصاً في رجال الأعمال ، والسبب الرئيسي لبدء مشروع لجزء من الوقت ليس هو الوصول إلى منتج عظيم ، وهذه المنتجات لا تعد من كثرتها ، ولكن لأن رجال الأعمال العظماء نادرون وأثرياء .

وإذا نظرت إلى " بيل جيتس " مؤسس مايكروسوفت ستجد أنه لم يخترع هذه البرامج وإنما اشتراها من مجموعة مبرمجين ثم شرع في بناء واحدة من أقوى وأكثر الشركات تأثيراً في تاريخ العالم ، فإن لم يقدم منتجاً رائعاً فقد بنى مشروعاً عظيماً جعله أغنى رجل في العالم ، والرسالة إذن هي " لا تعول كثيراً على إنتاج منتج منقطع النظير ، وركز على أن تبدأ مشروعاً حتى تتعلم كيف تصبح رجل أعمال متميزًا "

وقد بدأ " مايكل ديل " ، صاحب شركة " ديل لأجهزة الكمبيوتر " ، مشروعه المؤقت في المدينة الطلابية التي كان يقطن بها بجامعة تكساس ، ثم اضطر إلى مغادرة الدراسة لأن مشروعه المؤقت هذا حقق له ثراء أكثر من أي وظيفة أخرى .

وينطبق نفس الكلام على موقع أمازون الذي بدأ من جراج وبشكل مؤقت ، وقد أصبح صاحبه صغير السن الآن من أصحاب المليارات .

الدرس المستفاد

كثير من الناس يحلمون ببدء أعمالهم الخاصة ولكنهم لا يفعلون ذلك خوفاً من الفشل والكثير من الناس يحلمون بالثراء ولكنهم لا يفعلون لأنهم يفتقرون إلى المهارات والخبرة اللازمة ، والخبرة بالأعمال والمهارات هما حقاً منبع المال .

وقد كان أبي الغني يقول : " إن التعليم الذي تكتسبه في المدرسة هام ، ولكن التعليم الذي تكتسبه في الشارع والسوق أفضل " ، وبدء مشروع خاص مؤقت يكسبك مهارات لا تقدر بثمن ، مثل :

١. مهارات التواصل
٢. مهارات القيادة
٣. مهارات بناء فرق العمل

٤. قانون الضرائب
٥. قانون الشركات
٦. قانون السندات

وهذه المهارات لا يمكنك اكتسابها فى دورة دراسية تأخذها فى عطلة نهاية الأسبوع أو بمجرد قراءة كتاب ، وأنا مازلت حتى الآن أدرس وكلما زادت دراستى تحسن أداء أعمالى .

وأحد الأسباب التى تجعل الناس يتعلمون الكثير عندما يبدأون أعمالاً مؤقتة خاصة بهم هى أنهم يبدأون كمستثمرين داخليين لأعمالهم الخاصة . وإذا تعلم الشخص أن يبنى أعماله الخاصة فسوف يتفتح أمامه عالم جديد ذو فرص مالية غير محدودة ، وإحدى مشاكل خانة الموظفين والمهنيين هى أن الفرص تكون محدودة بكيفية عمل شخص واحد وعدد ساعات العمل فى اليوم الواحد .

الفصل التاسع والعشرون

روح المغامرة

يستثمر الناس لغرضين أساسيين

١. للادخار للتقاعد
٢. لتوفير الكثير من المال

ومع أن معظمنا يستثمر لكلا الغرضين وكلاهما هام ، إلا أنه يبدو أن معظم الناس تميل للهدف الأول ؛ فهم يدخرون المال ويأملون أن تزيد قيمته بمرور الوقت ؛ فهم يستثمرون ولكنهم يخافون الخسارة أكثر من سعيهم لتحقيق المكسب ، وقد صادفت الكثير من الناس ممن يمنعهم الخوف من الخسارة من التحرك ، ويجب أن يكون الناس على وعى بمشاعرهم وأحاسيسهم عندما يستثمرون ، فإذا أحسوا بخوف شديد من الخسارة ، فمن الأفضل أن يتوخوا الحرص الشديد عند الاستثمار .

ومع ذلك إذا نظرت إلى الثروات العظيمة فى هذا العالم فستجد أن هذه الأموال لم تأت من المستثمرين الحريصين الخائفين . إن التحولات العظيمة فى هذا العالم جاءت من مستثمرين يمتلكون ما أسماه أبى روح المغامرة .

وإحدى القصص المفضلة لدىّ فى هذا الصدد هى قصة " كريستوفر كولومبس " ؛ ذلك المستكشف العظيم الذى آمن بكروية الأرض ثم وضع خطة

جريئة تسهل له سرعة الوصول إلى ثروات آسيا ، وقد كان الاعتقاد السائد حينئذٍ هو أن الأرض مسطحة ، واعتقد الجميع أنه لو شرع فى تنفيذ خطته هذه فسوف يهلك عند حافة الأرض ، ولكى يختبر فرضيته ذهب كولبس الإيطالى إلى ملك أسبانيا لإقناعه بالاستثمار فى مغامرته ، وأمده الملك " فرديناند " والملكة " إيزابيلا " بالمال اللازم لهذه المغامرة .

كان مدرس للتاريخ بالمدرسة يقول لنا إن هذا المال كان لدعم المعرفة عن طريق الاستكشاف ، إلا أن أبى الغنى أعلمنى أن الأمر لا يتجاوز كونه مشروعاً تجارياً يحتاج إلى رأس المال ، وقد أيقن الملك والملكة أنه لو نجح كولبس فى الإبحار غرباً ووصل إلى الشرق فسوف يعود عليهم ذلك بمكاسب طائلة ؛ لقد تمتع كولبس والملك والملكة اللذان سانداه بروح المغامرة الحقيقية ، ولم يستثمر الملك والملكة من أجل الخسارة ، لقد استثمرا لأنهما أراداً مزيدًا من المال . لقد كانت هذه هى المغامرة التى تحمل إمكانية الوصول إلى عائد ضخم ، لقد استثمروا بهذه الروح ونجحوا .

لماذا البدء بأعمال خاصة ؟

عندما بدأت فى صياغة خطط لبدء أعمالى الخاصة ، كان أبى الغنى معجباً بالروح التى تبنيتها فى هذا المشروع الجديد وهى بناء أعمال ذات نطاق عالى حيث كان يقول : " إنك تبنى الآن أعمالاً خاصة لكون هذا الأمر مثيرًا وينطوى على تحدى وسيتطلب منك الكثير حتى ينجح "

لقد كان يريدنى أن أبدأ المشروع حتى أكتسب روح المغامرة وكان يقول دوماً " إن العالم ملىء بالكثير من الناس الذين يمتلكون أفكارًا عظيمة ، ولكن قلة منهم يمتلكون ثروات عريضة نتيجة لاستثمار أفكارهم " ، ولذا شجعنى على أن أبدأ أى عمل ، ولم يهتم بنوع المنتج ومدى حبى له ، ولم يكن يهتم حتى بالفشل ، كل ما أراده هو أن أبدأ ، والآن أرى كثيراً من الناس لديهم أفكار عظيمة ولكنهم يخافون البدء أو أنهم يبدأون فيفشلون ويتركون الأمر برمته سريعاً ، وكان أبى الغنى يقتبس دوماً مقولة أينشتين " إن الأرواح العظيمة دائماً ما تلقى معارضة شديدة من العقول السطحية " ، كان يريدنى أن أبدأ مشروعاً خاصاً حتى أتحدى هذه العقلية وأطور فى الوقت ذاته روح المغامرة ، فكان يقول : " إن السبب الرئيسى الذى يجعل الكثير من الناس يشترون الأصول بدلاً من إيجادها هو أنهم لم يجربوا روح المغامرة لديهم ليحولوا أفكارهم إلى ثروات طائلة "

لا تفعلها من أجل ٢٠٠٠٠٠ دولار فقط

عدنا إلى تعريف المستثمر المعتمد ، فقال أبى الغنى : " كل ما يريده الفرد ليصبح مستثمراً معتمداً هو أن يكون لديه دخل يُقدر بـ ٢٠٠٠٠٠ دولار ، وهو مبلغ كبير لبعض الناس ولكن غيابه ليس مبرراً لعدم البدء فى مشروع ، وإذا كان كل ما تحلم به هو ٢٠٠٠٠٠ دولار فيحسن بك أن تظل فى خانة الموظف أو المهنى لأن المخاطرة فى خانات رجال الأعمال والمستثمرين ستكون أعظم خاصة لهذا المبلغ المحدود من المال ، وإذا أردت أن تبنى مشروعاً فلا تبدأه بمجرد ٢٠٠٠٠٠ دولار ، فسقف المخاطر هنا مرتفع جداً لتعويض مبلغ محدود كهذا ، ولتفعل ذلك فى مقابل دخل أكبر أو مقابل ملايين أو مليارات أو لا تبدأ الأمر على الإطلاق ، ولكن إذا قررت أن تبنى مشروعك فلابد لك أن تستدعى روح المغامرة لديك "

وأضاف أبى الغنى : " ليس هناك شىء اسمه رجل أعمال فقير ناجح ؛ فقد تكون طبيباً فقيراً ناجحاً أو محاسباً فقيراً ناجحاً ، ولكن لا يمكن أن تكون رجل أعمال فقيراً وناجحاً ؛ فهناك نوع واحد من رجال الأعمال الناجحين وهم الأغنياء "

درس من الماضى

دائماً ما يسألنى الكثيرون " ما هو المقدار الكافى ؟ " ، أو " ما هو القدر الذى يزيد عن الحد ؟ " ، والشخص الذى يسأل مثل هذا السؤال هو غالباً شخص لم يتبن عملاً ناجحاً قط عاد عليه بالمال ، ولاحظت أن الكثير ممن يطرحون هذا السؤال ينتمون إلى مربع الموظفين والمهنيين فى النموذج الرباعى . وأحد الفروق الكبيرة بين من هم على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى ومن هم على الجانب الأيمن هو :



أن من هم على الجانب الأيسر يكون لديهم عادة بيان مالى واحد ؛ لأن لديهم مصدر واحد للدخل فى حين أن من هم على الجانب الأيمن لديهم بيانات مالية متعددة ومصادر متنوعة للدخل ، وأنا وزوجتى موظفون لشركات عدة لنا فيها حصص ملكية . ولذلك ، فلدينا بيانات مالية كأفراد وبيانات مالية من أعمالنا ، ومع ازدهار أعمالنا وما تدره علينا من مال ، فإننا كموظفين نحتاج إلى دخل أقل ، والكثير من الناس على الجانب الأيسر لا يعرفون كيف يمكن أن يزداد المال العائد عليك بعمل أقل بكثير .

ومع أهمية المال القصوى إلا أنه ليس العامل الأساسى المحرك لبناء مشروع ، وأعتقد أن السؤال يمكن أن يُجاب عنه بشكل أفضل إذا طرحنا نفس السؤال بشكل آخر ؛ فالسؤال المطروح يشبه من يسأل لاعب جولف " لماذا تستمر فى لعب الجولف ؟ " ، والإجابة موجودة فى روح اللعب .

ورغم أن الأمر استغرق منى سنوات طويلة من الألم والمعاناة ، فقد كانت روح التحدى هى العامل الحاسم الدافع لى للرغبة فى بناء مشروع ، وأنا أعرف اليوم أصدقاء لى باعوا أعمالهم بملايين من الدولارات والكثير منهم يرتاح لبضعة شهور ثم يعودون إلى اللعبة مباشرة ، إنها الإثارة والتحدى والمغامرة وإمكانية التعويض فى النهاية هى التى تجعل رجل الأعمال يواصل المخاطرة ، وقد أراد أبى منى قبل أن أبدأ فى مشروعى أن يتأكد من توفر هذه الروح فى .

إن روح المغامرة هى أصل لا يقدر بثمن فى بناء أعمال تجارية ناجحة ، والكثير من أصحاب رأس المال اليوم مازالت روح المغامرة تعيش فى قلوبهم .

المرحلة الثالثة

كيفَ تبنى مشروعاً قوياً ؟

الفصل الثلاثون

لماذا تبنى مشروعاً قوياً ؟

قال أبى الغنى " هناك ثلاثة أسباب تدعوك لإقامة أعمال خاصة بك تتعدى مجرد إيجاد أصول لك " :

١. أن يتوفر لك سيولة مالية كبيرة ، وقد ذكر " بول جيتى " فى كتابه " how to be rich ؟ " أن القاعدة الأولى هى أن تعمل لصالح نفسك ولن يحقق الثراء من يعمل لشخص غيره .

وأحد الأسباب الرئيسية التى ساعدت أبى الغنى على أن يبدأ الكثير من المشروعات والأعمال هو أنه قد توفر لديه سيولة نقدية كبيرة من مشروعاته وأعماله الأخرى ، وكان لديه وقت لأن أعماله لم تكن تتطلب الكثير من الجهد من جانبه ، وقد سمح له هذا بوقت فراغ وزيادة فى رأس المال ساعدته على الاستثمار فى أصول أكثر بلا ضرائب ، ولهذا فقد حقق الثراء سريعاً وقال لى " انتبه إلى أعمالك الخاصة "

٢. " حتى تبيعها " : أخذ أبى الغنى يشرح لى كيف أن مشكلة الوظيفة هى أنك لا يمكنك بيعها ، بغض النظر عن تفانيك فى العمل ، ومشكلة بناء مشروع فى خانة المهنيين هى أن السوق الذى قد يشترى منك محدود ، فعلى سبيل المثال لو قدم طبيب أسنان برنامجاً تدريبيًا ، فإنه لن يهتم به

إلا أطباء الأسنان ، وهذا يُعد طبقًا لأبى الغنى سوقاً ضيقة ، وكان يقول : " الشيء ذو القيمة يريده ويتنافس عليه كثيرون ، والمشكلة في أعمال المهنيين أنك غالباً تكون الشخص الوحيد الراغب فيها " ، ثم يضيف أبى الغنى : " الأصل هو ما أضاف مالاً إلى حافظتك أو ما يمكنك بيعه لشخص آخر بأكثر مما دفعت فيه وإذا استطعت أن تبنى عملاً ناجحاً ، فستحصد مالاً كثيراً طوال الوقت ، وإذا نجحت فى ذلك ، فستكون قد طورت فى نفسك مهارة يعجز الكثيرون عن إدراكها " .

وقد قابلت عام ١٩٧٥ عندما كنت أعمل فى بيع ماكينات زيروكس شاباً يملك أربع محال للطباعة فى هونولولو وقد كان الدافع لدخول مجال الطباعة مثيراً ، فعندما كان فى المدرسة كان يدير مركز الطباعة بالجامعة ومن هناك تعلم الجانب التجارى من العملية ، وعندما تخرج من المدرسة ولم يجد وظيفة ، افتتح هذا المحل ليعمل بشيء يعرفه ، وسرعان ما أصبح لديه أربعة محال للطباعة ، ثم تلقى عرضاً وجد أنه من الصعب رفضه فوافق أن يبيع مشروعه هذا مقابل ٧٥٠٠٠٠ دولار ، وقد كان هذا مبلغاً ضخماً فى هذه الأيام ، فاشترى قارباً وأعطى ٥٠٠٠٠٠ دولار لمدير مالى محترف ثم أبحر حول العالم ، وعندما عاد بعد سنة ونصف وجد أن المدير المالى قد نما له المال حتى بلغت ثروته ٩٠٠٠٠٠ دولار فأبحر ثانية إلى جزر المحيط الهادى الجنوبى .

وقد كنت أنا من يبيع له ماكينات التصوير ، وكان ما أحصل عليه عمولة بسيطة ، فى حين أنه بنى مشروعه وباعه ثم أبحر بعيداً ، ولم أره منذ عام ١٩٧٨ ولكنى علمت أنه يأتى إلى المدينة بين الحين والآخر للاطمئنان على أعماله ومتابعتها ثم يواصل سفره .

وكان أبى الغنى يقول : " إن رجل الأعمال ليس مضطراً لأن يكون على صواب لمعظم الوقت ، وإنما يحتاج لأن يصيب لمرة واحدة فقط " ، وكان أيضاً يقول إن بناء المشروعات والأعمال الخاصة قد يكون أكثر الطرق مخاطرة لمعظم الناس ، ولكن إذا استمررت وواصلت تحسين مهاراتك ، فإن فرص تحقيقك للثروة سوف تكون غير محدودة ، أما إذا تجنبت المخاطرة تماماً واخترت أن تكون فى جانب الموظفين والمهنيين فقد تكون فى موضع أكثر أمناً ، ولكنك ستحد مما يمكن أن تكتسبه بالفعل "

٣. أن تبنى مشروعك ثم تطرحه للاكتتاب العام وهذا هو هدف المستثمر المثالى وهو ما فعله " بيل جيتس " و " هنرى فورد " و " وارن بفيت " و " تيد تيرنر " ، لقد كانوا جميعاً يبيعون أسهم شركاتهم ثم يشترونها مرة أخرى عندما يرون ذلك مناسباً ؛ لقد كانوا مستثمرين من الداخل بينما كنا نستثمر نحن من الخارج .

لست صغيراً أو كبيراً على التعلم

إذا أخبرك أحد أنك لا تستطيع أن تبنى مشروعاً يشتريه الآخرون فما عليك إلا أن تواجهه بهذه الحجة " بيل جيتس " بدأ شاباً عندما أنشأ شركة مايكروسوفت بينما بدأ الكولونيل " ساندرز " مطاعم كنتاكى وهو فى سن السادسة والستين .

وفى الفصول القادمة سوف أشرح لك مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) لأبى الغنى ، وأنا أستخدم هذا المثلث فى بناء أعمالى لأنه يحدد المهارات الفنية الأساسية المطلوبة ، وقد شعر أبى الغنى أنه لابد من توافر سمات شخصية حتى يصبح الفرد مستثمراً ناجحاً وهى :

١. **الرؤية :** وهى القدرة على أن ترى ما لا يراه الآخرون .
٢. **الشجاعة :** وهى القدرة على اتخاذ خطوة رغم الشكوك الكثيرة .
٣. **الإبداع :** وهو القدرة على التفكير بلا قيود .
٤. **القدرة على تحمل النقد :** فليس هناك شخص واحد ناجح لم يتعرض للنقد .
٥. **القدرة على تأجيل الإشباع :** قد يكون من العسير على المرء أن يتعلم كيف يؤجل إرضاء حاجاته قصيرة المدى لتحقيق عائد أعظم على مدى طويل .



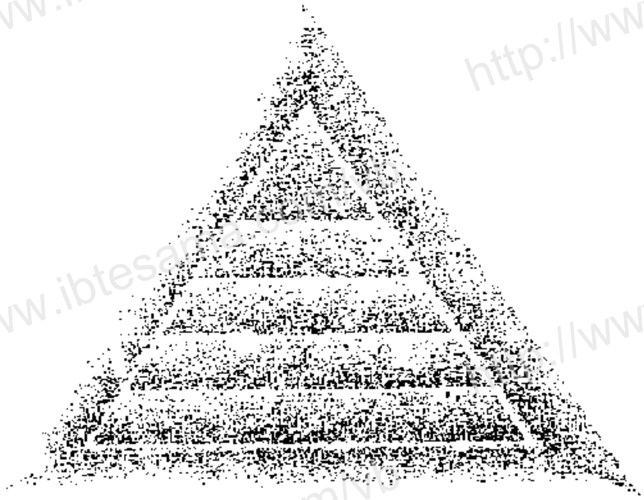
الفصل الحادى والثلاثون

مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر)

مفتاح الثروة :

الشكل التالى هو رسم بيانى لما أسماه أبى الغنى مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) والذى أعتبره مفتاح الثروة الطائلة .

وقد كان هذا الشكل يشكل أهمية خاصة لأبى الغنى لأنه كان يعطيه الفرصة لهيكلة أفكاره ، وكان يقول دائماً " هناك أناس كثيرون لديهم أفكار عظيمة ولكن قلة من الناس لديهم ثروات كبيرة ، ومثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) له القدرة على تحويل الأفكار العادية إلى ثروات كبيرة ، وهو المرشد الذى يخلق لك من الفكرة أصلاً " ، وهو يقدم لك المعرفة المطلوبة لكى تكون ناجحاً فى الجانب الأيمن من النموذج الرباعى ، وقد عدلته قليلاً .



وقد كان عمرى ستة عشر عاماً تقريباً عندما رأيت هذا الشكل للمرة الأولى ، وقد رسمه لى أبى الغنى عندما سألته هذه الأسئلة

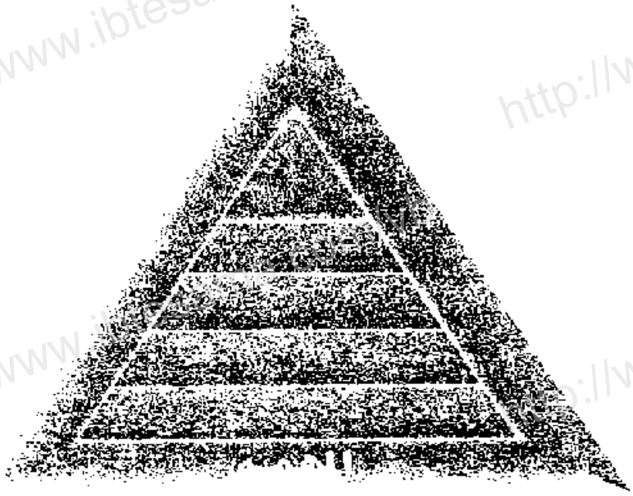
١. " كيف تسني لك أن تملك الكثير من الأعمال فى حين أن هناك آخرين يديرون عملاً واحداً بصعوبة ؟ "
٢. " لماذا تنمو أعمالك وتبقى أعمال الآخرين صغيرة كما هى ؟ "
٣. " كيف يكون لديك وقت فائض فى حين أن الآخرين يعملون ليل نهار ؟ " .
٤. " لماذا يبدأ الناس المشروعات وتفشل سريعاً ؟ "

ولم أسأله هذه الأسئلة دفعة واحدة ، ولكنها تواردت على ذهنى وأنا أدرس مشروعه ، وكان سنه حينئذٍ حوالى أربعين عاماً ، وكانت الدهشة تصيبنى لقدرته على إدارة مصانع كثيرة مختلفة فى صناعات متنوعة ، فقد كان يملك مطعمًا ومحلاً آخر للوجبات السريعة وسلسلة من المتاجر وشركة نقل وشركة لبناء العقارات ، وشركة إدارة الأملاك ، وكنت أعلم أن خطته هى أن أعماله تشترى له استثماراته والتى كانت العقارات بالنسبة له ، ولكن المدهش فى الأمر هى قدرته على إدارة كل هذا فى نفس الوقت ، وعندما سألته كيف استطاع أن يبدأ ويملك ويدير كل هذه الأعمال ، كانت إجابته هى مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) .

وأنا اليوم أملك أنصبة وحصصًا في شركات متنوعة ومختلفة المجالات لأنني أسترشد بهذا المثلث ، وأنا لا أملك الكثير من الشركات كأبى الغنى ولكنني إذا اتبعت نفس النهج الذى يقدمه المثلث فسوف يكون في وسعي أن أملك المزيد إذا أردت .

شرح مثلث (رجل الأعمال والمستثمر)

إن حجم المادة التي يمكن كتابتها لتغطية المعلومات التي يمثلها هذا المثلث لا يمكن تغطيتها في هذا الكتاب الذى بين أيدينا ، ومع ذلك فسوف نكتفي بمناقشة الأسس .



المهمة

قال أبى الغنى : " إن العمل الناجح يحتاج صاحبه إلى الشعور بمهمة أو مسئولية تجارية أو روحية حتى يحقق نجاحا خاصًا " . في البداية وعندما كان يشرح لى ولابنه هذا المثلث كان يبدأ دوماً بعنصر المهمة التي كان يعتبرها أهم جانب في المثلث وقاعدته " إذا كانت المهمة واضحة وقوية فإن مشروعك سوف يتجاوز كل المحن والمشاكل التي يمر بها أى مشروع خلال السنوات العشر الأولى ، وعندما ينمو مشروعك وتنسى المهمة التي جاء من أجلها فإن المشروع من هنا فصاعداً يبدأ في الاضمحلال "

وقد اختار أبى كلمتى " تجارية " و " روحية " ؛ حيث قال : " كثير من الناس يبدأون مشروعاتهم وأعمالهم بهدف جمع المال فقط وهذا لا يمكن أن

يشكل إحساساً قوياً بالمهمة ؛ فالمال بمفرده لا يعد حافزاً أو رغبة ، فهدف المشروع لابد أن يكون سد حاجة يحتاج إليها الناس ، وإذا نجح المشروع فى سد هذه الحاجة بشكل كفء فإن المشروع سوف يدر عليك المال حينئذٍ "

أما فيما يتعلق بالمهمة الروحية فقد كان يقول " لقد كان الدافع الذى حرك " هنرى فورد " روحياً فى المقام الأول قبل أن يكون تجاريًا ، فقد أراد الرجل أن يوفر السيارة للعامة بعد أن كانت حكراً على الأثرياء فقط . ولذا كان شعاره فى هذه المهمة هو " ديمقراطية السيارة " ، وعندما يتوافق كل من المهمة الروحية والتجارية ويكون كلاهما قوياً ، فإن هذا يضمن قيام عمل ضخم وناجح "

وقد توافقت المهمة الروحية والتجارية لأبى الغنى ؛ فقد كانت مهمته الروحية هى توفير فرص عمل للكثير من الفقراء الذين كان يراهم فى المطاعم ، وكان أبى الغنى يؤمن بأن الشعور بمهمة هو أمر رئيسى رغم صعوبة ملاحظته وقياسه ، فكان يقول : " بدون الشعور بمهمة يصعب على أى مشروع أن يستمر لمدة تتجاوز خمس أو عشر سنوات ، وفى بداية المشروع يكون الشعور بالمهمة إلى جانب روح المغامرة ركنين أساسيين لاستمرار المشروع . ولابد من الحفاظ على كليهما حتى بعد موت من بدأ هذا المشروع ، وتعكس مهمة المشروع روح من يقوم به ، فشركة " جنرال إليكتريك " أنشئت لتنفيذ ابتكارات توماس أديسون ، وقد نمت الشركة بالحفاظ على روح هذا المخترع العظيم وذلك باستمرارها فى اختراع وإنتاج منتجات وأشكال جديدة واستمرت شركة فورد فى الحفاظ على تراث مؤسسها فورد "

وأنا أرى اليوم أن روح " بيل جيتس " هى التى تجعل منتجات شركة مايكروسوفت تتصدر برمجيات العالم . وعلى النقيض ، فعندما طرد " ستيفن جوبز " من شركة أبل " Apple " وحل محله فريق إدارى عادى تدهورت الشركة ، وبمجرد أن عاد " جوبز " إلى مجموعة " أبل " عادت إليها روح الشركة من جديد وخرجت الكثير من المنتجات المتميزة وزاد الربح وارتفع سعر السهم .

ورغم صعوبة قياس مهمة عمل ما ، واستحالة رؤيته لأنه أمر غير ملموس ، إلا أن الكثير منا قد جرب الشعور بها ، فنحن نستطيع أن نتبين مهمة من يحاول أن يبيع لنا شيئاً حتى يحصل على عمولة فى مقابل آخر يحاول أن يلبى حاجاتنا فى المقام الأول ، ومع ازدحام العالم بالمنتجات الكثيرة فإن

المشروعات التى ستستمر وتحقق ربحًا ماليًا وفيرًا هى تلك المشروعات التى تركز على تحقيق مهمة الشركة وهدفها العام وعلى تلبية حاجات العملاء وليس مجرد زيادة عائدات الشركة فقط .

وشركة تقنيات كاش فلو التى أنشأتها أنا بالتعاون مع " كيم وشارون " والتى أخرجت هذا الكتاب ومنتجات تعليمية مالية أخرى ـ قد وضعت نصب عينيها هذه المهمة ، ألا وهى " رفع مستوى الرفاهية المالية للإنسانية ، ولوضوح هدفنا وإخلاصنا فيه على مستوى المهمة الروحية أو التجارية حققنا نجاحاً يتعدى حدود الحظ المجرد ، ونجحنا فى اجتذاب أفراد ومجموعات يحملون نفس المهمة" ، ومع مرور الأيام أدركت بُعد نظر أبى الغنى حين كان يؤكد على أهمية المهمة الروحية والتجارية وأن يكون كلاهما قويًا وفى توافق .

وأقول بكل صدق إنه ليست كل أعمالى تجمع بين العنصرين ؛ فهناك أعمال يكون نصيب الجانب التجارى فيها أكبر من الشعور بالمهمة الروحية .

وأنا أدرك الآن أن مشروع الحافظات الذى بدأت به كان له مهمة مختلفة عما اعتقدته فى البداية ؛ فقد كانت المهمة هى أن أكتسب خبرة سريعة عن بناء أعمال عالمية ؛ وقد حقق هذا المشروع هذه المهمة ، ولكن كانت النتيجة مؤلمة ؛ فقد حصلت على ما أردته ؛ حيث تزايدت الأعمال بشكل كبير وكان النجاح سريعاً ؛ وهكذا كان السقوط أيضاً ، ومع ذلك فقد أدركت أننى قد نجحت فى مهمتى ، وبعد أن خرجت بنفسى من حطام هذه الأزمة وبدأت فى إعادة بناء أعمالى تعلمت ما كان ينبغى علىَّ أن أتعلمه ، وكما قال أبى الغنى : " الكثير من المستثمرين المغامرين لا يصبحون رجال أعمال بحق إلا بعد أن يشعروا بخسارتهم الأولى " ولقد تعلمت من الخسارة وإعادة بناء مشروعى أكثر من تعلمى من نجاحى ، وكما قال أبى الغنى " إن المدرسة مهمة ولكن السوق والشارع أفضل معلم " ، وهكذا كان مشروعى الأول بعد مغادرتى للجيش مكلفاً ومؤلماً ، ولكن الدروس التى تعلمتها كانت لا تقدر بثمن ، وبهذا حقق المشروع هدفه ومهمته

ملاحظات شارون

إن تحديد الشركة لمهمة يساعدها على التركيز ، وفى المراحل الأولى للتطور والنمو ، قد تكون هناك العديد من العوامل التى تسبب التشتت ، والطريقة

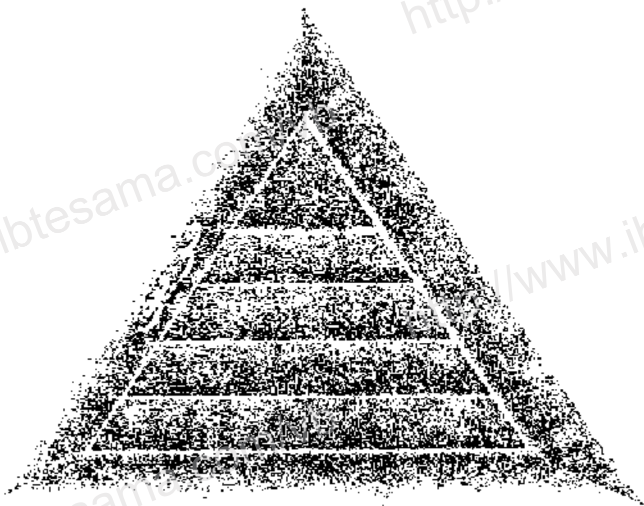
المثلى للعودة إلى الطريق الصحيح هو أن تعاود النظر فى مهمتك وتسأل

نفسك : " هل هذا التشتت يؤثر على إنجازى لمهمتى ؟ " ، وإذا كان كذلك لابد أن تتعامل مع مصدر التشتت بأسرع ما يمكن حتى تستطيع أن تركز على مهمتك الكلية ثانية .

وأنا اليوم أرى من يصبحون من أصحاب الملايين بل والمليارات بين عشية وضحاها من خلال طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام ، وأتساءل ساعتها هل مهمة الشركة هى توليد أرباح لملاكها أو المستثمرين ؟ أم أن الشركة قد تكونت بالفعل لتحقيق مهمة وتقديم نوع من الخدمة ؟ وأخشى أن أقول إن الكثير من هذه الشركات سوف يفشل لأن مهمتهم الرئيسية هى صناعة المال السريع ، وبالإضافة لذلك فإن الشعور بالمهمة هو الذى يعزز روح المغامرة .

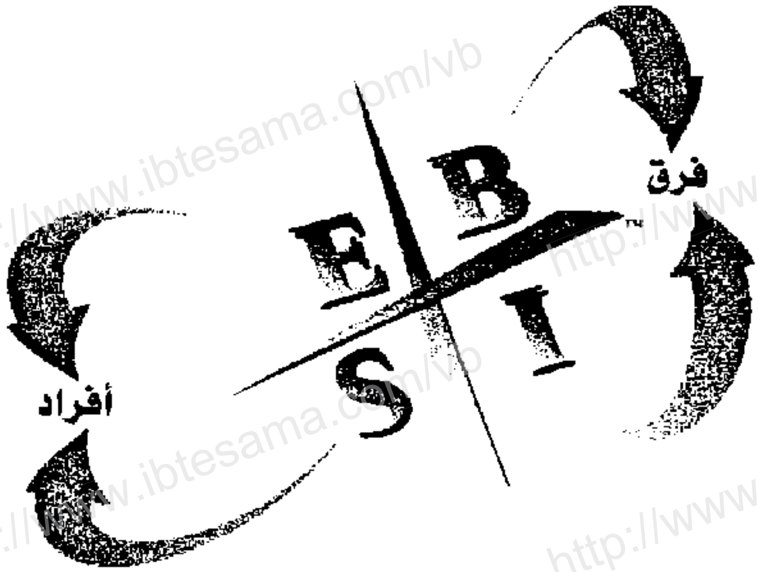
الفريق

كان أبى الغنى يقول دوماً : " التجارة لعبة جماعية تعتمد على فريق وكذلك الاستثمار ، والمشكلة فى الخانة الخاصة بالموظفين والمهنيين هو أنهم يلعبون كأفراد ضد فرق "



مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر)

ثم كان يرسم النموذج الرباعي للتدفقات النقدية ليوضح هذه النقطة



وقد كانت أحد أهم انتقادات أبى الغنى للنظام التعليمى : " أن المدرسة تغرس فينا أن حل الامتحانات يجب أن يتم بشكل فردى ، وإذا أراد طالب التعاون فإن هذا يسمى غشاً ، أما فى عالم الاستثمار فإن مالكى المشروعات يتعاونون فى أوقات المحن ، وفى عالم التجارة والأعمال كل يوم يمر هو امتحان جديد "

درس هام جداً

إننى أعتبر أن هذا الدرس الذى يتناول العمل الجماعي محورى لمن يريدون بناء مشروع ناجح وقوى ، وهذا الأمر هو أحد المفاتيح للنجاح المالي ، وعالم الأعمال والاستثمار يشبه الرياضيات الجماعية ، وكل يوم فى عالم الأعمال هو اختبار جديد ، وحتى تنجح فى المدرسة لابد أن تمر بالاختبار بمفردك ، أما فى عالم الأعمال ، فلابد أن تؤخذ الاختبارات بشكل جماعي

وأفراد الخانة الخاصة بالموظفين والمهنيين لا يربحون الكثير من المال لأنهم يحاولون أن يفعلوا كل شيء اعتماداً على أنفسهم ، ولو أنهم عملوا فى شكل جماعي خاصة من هم فى خانة الموظفين لاستطاعوا تشكيل اتحاد وليس مجرد فريق ، وهذا ما يحدث للأطباء اليوم فى الولايات المتحدة ، فقد شكلوا اتحاداً مهنياً لمحاربة نفوذ فريق يُعرف باسم منظمات الحفاظ على الصحة .

والكثير من المستثمرين اليوم يحاولون أن يستثمروا كأفراد ، وأنا أرى وأقرأ عن آلاف ممن يمارسون التجارة فى مقابل فرق جيدة التنظيم ، وقد كان أبى الغنى يقول : " إذا أراد هؤلاء أن يكونوا مستثمرين محترفين أو ما فوق ذلك . فلابد لهم من الاستثمار من خلال فريق " ، وقد كان فريق أبى الغنى يضم محاسبين ومحامين وسماسرة ومستشارين ماليين ومصرفيين ووكلاء التأمين . وأنا أستخدم هنا صيغة الجمع لأنه كان لديه أكثر من مستشار فى كل مجال ، وعندما كان يتخذ قراراً كان يتخذه بناءً على معلومات ومدخلات يوفرها له هذا الفريق ، وأنا اليوم أفعل نفس الشيء

ليس قارباً كبيراً ولكن فريقاً كبيراً

أرى اليوم فى التلفاز الكثير من الإعلانات التى يظهر فيها أثرياء يبحرون بمراكبهم الخاصة إلى المياه الدافئة . وهذه الإعلانات تجتذب كل الأفراد الذين يحاولون تحقيق الثراء اعتماداً على أنفسهم ، وعندما أرى هذا الإعلان ، أتذكر أبى الغنى وهو يقول لى : " إن معظم الصغار فى عالم الأعمال يحلمون بامتلاك قارب أو طائرة فى يوم من الأيام ولهذا فإنهم لا يحققون ذلك أبداً ، وعندما بدأت كان حلمى أن يكون لدىَّ فريق خاص من المحاسبين والمحامين وليس مركباً "

كان أبى الغنى يريدنى أن أضع هدف تكوين فريق من المحامين والمحاسبين الذين يعملون لحسابى الخاص قبل أى أحلام أخرى بمركب أو بغيره ، وليؤكد على هذه النقطة ، أرسلنى إلى محاسب المدينة بالملف الضريبى الخاص بى . وعندما جلست أمامه كان أولى شىء لاحظته هو وجود كم كبير من الملفات أمامه ، وحينها أدركت الدرس . لقد كان هذا المحاسب مشغولاً بحوالى ثلاثين مشروعًا آخر فى هذا اليوم فقط ، فكيف له أن ينتبه لى ؟!

وعندما عدت إلى مكتب أبى الغنى فى مساء هذا اليوم لاحظت شيئاً لم أره من قبل ، فعندما جلست فى غرفة الاستقبال فى انتظار الدخول رأيت مجموعة من الموظفين الذين يعملون لحساب أبى الغنى فقط . ووجدت فى المكتب صفاً من مراجعى الحسابات يقدر عددهم بأربعة عشر شخصاً ، وكان هناك خمسة من المحاسبين الدائمين ومدير مالى عام بالإضافة إلى اثنين من المحامين يعملون لدوام كلى بمكتبه ، وعندما جلست أمام أبى الغنى ، كان أول ما قلته " كل هؤلاء يخططون لأعمالك فقط وليس لأحد آخر "

وأومأ أبى الغنى برأسه وقال : " لقد قلت لك إن معظم الناس يتفانون فى العمل ويحلمون بالهرب فى مراكبهم الخاصة ، أما أنا فقد كنت أحلم بأن يكون لدى هذا الفريق من المحامين والمحاسبين المتفرغين ، ولهذا فأنا الآن أستطيع أن أمتلك المركب الكبير ، وأن يكون لدى سعة من الوقت ، إنها مسألة أولويات "

كيف تتحمل تكلفة كل هذا الفريق ؟

غالباً ما يسألنى الكثيرون : " كيف تتحمل الأعباء المالية لمثل هذا الفريق ؟ " . وغالباً ما يأتى هذا السؤال من شخص ينتمى إلى طائفة الموظفين أو المهنيين ، وأقول إن الفارق يعود إلى القوانين والقواعد المختلفة لكل خانة ، فعلى سبيل المثال عندما يدفع شخص فى خانة الموظفين (E) للحصول على خدمات متخصصة فإن المقايضة تبدو بهذا الشكل :



أما شكل عملية المقايضة فى خانة رجال الأعمال (B) وفى خانة المهنيين (S) فهو يبدو كالآتى :



وهناك فارق بين رجل الأعمال فى الخانة (B) والمهنى فى الخانة (S) وصاحب المشروع ؛ فرجل الأعمال لا يتردد فى دفع الأموال مقابل الحصول على الخدمات لأن النظام التجارى ككل يدفع للخدمات ، أما المهنيون فإنهم يدفعون بصعوبة شديدة ، ولذا فإن معظمهم لا يتحمل نفقة إدارة متفرغة ؛ لأن ما يربحونه لا يكفى لتغطية حاجاتهم المالية .

أفضل تعليم

دائماً ما أعطى نفس الإجابة عندما يسألنى الناس الأسئلة التالية

١. " كيف تعلمت كل هذا عن الاستثمار وإدارة الأعمال ؟ "
٢. " كيف تحقق هذه الأرباح مع مخاطر محدودة للغاية ؟ "
٣. " ما الذى يمنحك هذا الشعور الزائد بالثقة حتى تستثمر فيما يراه الآخرون مخاطرة ؟ "
٤. " كيف تجد أفضل صفقاتك ؟ "

أقول فى معرض الإجابة عن هذه الأسئلة جميعاً " إنه فريقى فى العمل " ، والذى يتكون من محاسبين ومحامين ومصرفيين وسماسرة إلخ .

وعندما يقول الناس مخاطرة ؛ فهم ينطلقون من وجهة نظر من يعمل بمفرده وهى عادة أكسبتنا إياها المدرسة ، وفى رأيى الشخصى أن المخاطرة تكمن أساساً فى عدم بناء مشروعات خاصة ، لأن ذلك يحرمك من اكتساب خبرات حياتية لا تقدر بثمن وبالتالى تحرم نفسك من أفضل تعليم فى العالم وهو ما تحصله من خلال فريق من المستشارين ، وكما قال أبى الغنى " إن من يفضلون البقاء فى الجانب الآمن يخسرون أفضل أنواع التعليم فى العالم ويضيعون الكثير من الوقت الثمين ، والوقت هو أثمن الأصول خاصة عندما تكبر فى السن "

وقد عبر " تولستوى " عن ذلك ولكن بأسلوب مختلف ؛ حيث يقول " إن أكثر الأشياء التى تحدث لنا فى الحياة دون أن نتوقعها هو الوصول لسن الشيخوخة "

الأشكال الرباعية وفرق العمل

دائماً ما يسألني الناس : " ما الفرق بين المشروعات في خانة رجال الأعمال (B) ومشروعات المهنيين (S) ؟ " ، وأجيب نفس الإجابة : " فريق العمل " .

فمعظم مشروعات المهنيين هيكلها إما ملكية مفردة أو شراكة ، وقد يكونون في شكل فرق ولكنه ليس الفريق الذى أقصده ، فكما أن الموظفين يتحدون في النقابات والاتحادات ، فإن المهنيين يدخلون في علاقات شراكة ، وعندما أفكر في الفريق أفكرٍ في الأنواع المختلفة من الناس بمهاراتهم المتنوعة وهم يندمجون في العمل سوياً ، أما في النقابات وفي علاقات الشراكة فإن الأمر يقتصر على نفس النوع من الأفراد .

كان الدكتور " بوكمينستر فولر " أحد المعلمين الذين أعتز بهم والذى بدأ منذ سنوات في مشروع سماه " الوحدات البنائية للكون " ، وكان يقول : " الأشكال الهندسية الرباعية هي الوحدات البنائية الأساسية للطبيعة "

وعندما أنظر إلى الأهرامات الثلاثة العظيمة في مصر ، أى ما كان يقوله الدكتور " فولر " ، ففي حين أن ناطحات السحاب تبنى وتذهب إلا أن هذه الأهرامات قد صمدت لعشرات من القرون ، وقد تنهار هذه الناطحات بمتفجرات من الديناميت في حين أن الأهرامات تتحمل مثل هذه الانفجارات .

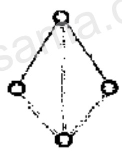
لقد كان الدكتور " فولر " يبحث عن هيكل في الكون يتسم بالاستقرار وقد وجد ذلك في الشكل الهندسي الرباعي .

النماذج المختلفة

تمثل الرسوم التوضيحية التالية تصوراً للهياكل المختلفة للأعمال وهى :

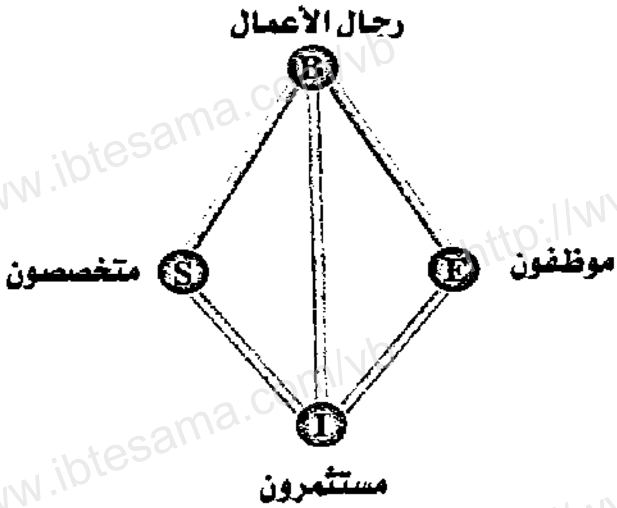
١. الملكية المفردة : 

٢. الشراكة : 

٣. مشروعات رجال الأعمال (B) : 

وقد سميت هذه الوحدات رباعية لأن لها أربع نقاط ، وبعد أن درست مع الدكتور " فولر " ، بدأت أدرك أهمية أن تكون الهياكل رباعية على أقل

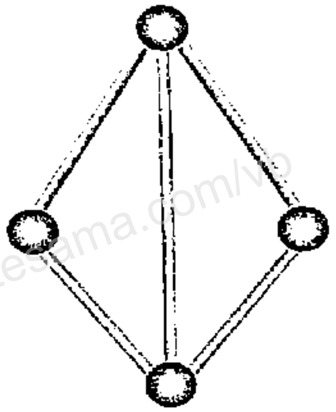
تقدير ، فعندما تنظر إلى النموذج الرباعى للتدفقات النقدية تجد أن له أربعة جوانب ، ولذا فإن الهيكل التجارى المستقر يجب أن يبدو كالرسم التالى :



والمشروع الناجح يقوم على موظفين ذوى درجة عالية من الكفاءة ووجودهم ضرورى لأنهم مسئولون عن المتابعة اليومية لأنشطة المشروع ، والموظفون هم امتداد لصاحب العمل لأنهم يمثلونه أمام العميل .

أما المتخصصون فإنهم ينتمون إلى النقطة (S) ويسترشد صاحب العمل بآرائهم ويستفيد من خبراتهم فى مجالات تخصصهم ، ورغم أن مشاركتهم ليست يومية إلا أنها ضرورية لاستمرار العمل فى الاتجاه الصحيح ، وتتعاظم فرص هذا الهيكل فى الاستقرار والاستمرار إذا كانت هذه النقاط الأربع تعمل بشكل متسجم فيما بينها . وفى حين أن المستثمر يوفر التمويل ، نجد أن أصحاب المشروعات لابد لهم من العمل مع المتخصصين والموظفين لتطوير وتنمية مشروعاتهم مما يعود بالربح على الاستثمار الأساسى للمستثمرين .

وهناك علاقة رباعية مثيرة صادفتها ، وهى المكونات الأربع الأساسية للأرض التى نعيش عليها ، وهى كما قال القدماء الأرض والهواء والنار والمطر (الماء) . ولكى ينجح المشروع - سواء كان ملكية فردية أو شراكة - ينبغى أن يمتلك صاحبه المكونات الأربع ، وهو شىء مستحيل .



ومع أننا جميعاً نمتلك شيئاً من هذه العناصر الأربعة إلا أنه يغلب علينا أحدها ؛ فعلى سبيل المثال ، يغلب على طبعي أنا النار حيث إنني من مواليد برج الحمل المرتبط بكوكب المشترى ، وهذا يعني أنني أجيد بدء الأشياء دون إتمامها ، وبتبني النموذج الرباعي يجعلني أستطيع تحقيق المزيد من النجاح مما إذا كنت بمفردي ، وزوجتي " كيم " يغلب عليها عنصر الأرض ، وزواجنا سعيد لأن لها تأثيراً عليَّ وعلى من حولي ممن أثير غضبهم ، وهي تقول دائماً : " إن الحديث إليك كالحديث إلى موقد مشتعل " ، وبدونها لأصبح كل من حولي غاضبين وساخطين ، أما " شارون " فهي تقوم بدور الهواء في الشركة ؛ فهي تذكي النار وتحرك الشركة في الاتجاه الصحيح وتدير كل الأنظمة بسلاسة ، وهي تتابع التنسيق بين الجوانب الأربعة في الشركة في سعيها لتحقيق مهمة الشركة وذلك بصفتها مديرة عامة للشركة ، وعندما التحقت " ماري " بالشركة وهي مديرة العمليات انطلقت الشركة فجأة ، وقد أفادت الشركة بحرصها على التأكد من أننا نقدم ما نعد به ، ومن الجدير بالذكر أن نشير إلى أن تكوين هذا الفريق استغرق عامين ؛ فقد جاء كثيرون وغادروا حتى تكون هذا الشكل الرباعي السليم ، وبمجرد استقراره بدأت الشركة في النمو السريع مع الاستقرار .

وأنا لا أقول إن هذه قاعدة ثابتة راسخة للأعمال الناجحة ، ولكن من يشك في صحتها عليه أن ينظر إلى أهرامات مصر وسينتقل إليه شعور بالقوة والاستقرار والخلود .

عنصران فقط

أقول دائماً على سبيل المزاح إن مزج عنصرين فقط ، كما فى الشراكة الثنائية مثلاً يؤدى إلى ظواهر غريبة ، مثل :

١. الماء والهواء = رذاذ
٢. الهواء والأرض = تراب
٣. الماء والأرض = طين
٤. الأرض والنار = حمم أو رماد
٥. النار والماء = بخار
٦. النار والهواء = دخان

الفريق يتكون من مستويات مختلفة

أحد الأشياء التى أنظر إليها كمستثمر هى الفريق القائم على إدارة العمل ، فإذا كان هذا الفريق ضعيفاً أو يفتقر إلى الخبرة فقلما أستثمر فيه ، وأنا أقابل الكثير من الناس وهم يحاولون جاهدين جمع أموال لمشروعاتهم الجديدة ، وأكبر المشاكل التى تواجههم هى أنهم يفتقرون إلى الخبرة والفريق الذى يساندهم والذى يمنحهم الثقة .

والكثير من الناس يريدوننى أن أستثمر فى خطة مشروعاتهم ، وأحد الأشياء التى يقولها معظمهم هى : " بمجرد أن تنمو هذه الشركة فسوف أطرح أسهمها للاكتتاب العام " ؛ وهذا القول يدفعنى إلى أن أقول لهم متسائلاً : " من فى فريقك لديه خبرة سابقة فى طرح أسهم الشركات للاكتتاب العام ؟ وكم عدد الشركات التى طرح أسهمها ؟ " ، فإذا كانت الإجابة ضعيفة فأنا أعرف أننى أستمع إلى مجرد هراء وليس خطة مشروع .

ومن الأشياء الأخرى التى أنظر إليها فى أرقام خطة المشروع " الرواتب " ، فإذا كانت المرتبات كبيرة ، فإننى أتيقن أن المهمة الرئيسية لمشروعهم هى الحصول على رواتب مرتفعة ، وأسألهم عما إذا كانوا مستعدين للعمل بدون مرتب أو تخفيض مرتباتهم للنصف ، وإذا كانت إجاباتهم ضعيفة أو بالنفى ، فإننى أدرك أننى أتعامل مع أشخاص يريدون توفير فرص عمل لهم ذات رواتب جيدة .

والمستثمرون يستثمرون فى إدارة المشروع ، ولذا فإنهم ينظرون إلى فريق المشروع ليدرسوا خبرته ومدى التزامه وشعوره نحو المشروع ، ومن الصعب تصور وجود مستوى عالٍ من الارتباط والالتزام من مجموعة لا يهمها سوى تقاضى رواتبهم .

كلمة عن ألعاب " الكاش فلو "

يسألنى كثير من الناس لماذا لم نحول ألعابنا التعليمية إلى لوحات إلكترونية ؟ وأحد أسباب ذلك هو أننا نريد أن نشجع التعلم التعاونى ، وفى حياتنا تجد أن القدرة على التعاون من أكبر عدد من الناس ومساعدتهم هى مهارة إنسانية هامة جداً .

وقد نصدر مستقبلاً نسخة إلكترونية من لعبة الكاش فلو ، ولكننا الآن سعداء بهذه اللعبة لأنها تشجع الناس على اللعب التعاونى وتعليم بعضهم البعض لأننا كلما علمنا الآخرين تعلمنا نحن أيضاً ، ويضيع الكثير من أعمار أطفالنا فى العزلة ، فهم يقضون ساعات طويلة أمام شاشات الكمبيوتر أو فى مشاهدة التلفاز أو فى الاختبار بمفردهم فى المدرسة ، ثم نتعجب لماذا يعادى هؤلاء الأطفال المجتمع ، وحتى نكون ناجحين لابد أن نتعلم كيف نتعامل مع نوعيات مختلفة من البشر ، ولهذا السبب فإن لعبة الكاش فلو ، مازالت لعبة لوحية تحتاج أن تلعبها مع أفراد آخرين ، ونحن نحتاج أن نتعلم كيف نعمل كأفراد وكأعضاء فى فريق مما يحسن من مهاراتنا باستمرار .

ملاحظات شارون

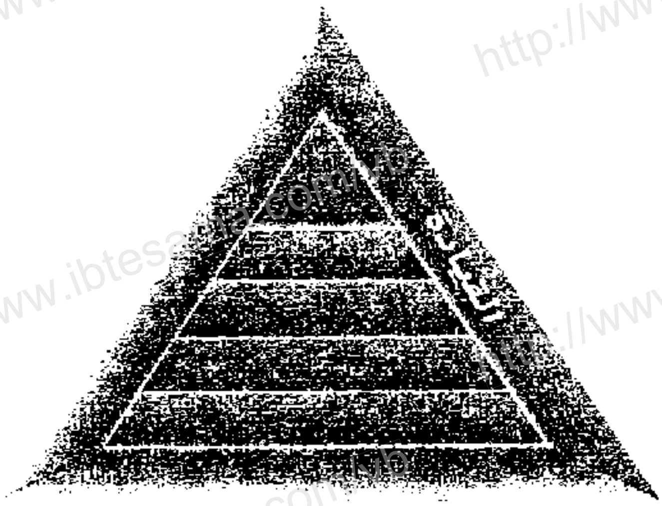
كان روبرت دائماً يقول : " المال يأتى فى المقام الثانى بعد الإدارة " ، فى عالم الأعمال والمال ، ولابد للمشروع الناجح من الخبرة المناسبة فى الجوانب الرئيسية .

وعندما لا يكون لديك المال الكافى لتعيين أصحاب المواهب التى تحتاج إليها ، فعليك أن تفكر فى اجتذاب هذه المواهب والمهارات كأعضاء فى لجنة استشارية على أساس أنه بمجرد جمع رأس المال الكافى فسوف يكون هؤلاء فريق عمل دائماً ، وسوف تكون فرصة نجاحك أكبر بكثير إذا كان فريق الإدارة لديه رصيد سابق من النجاح فى الصناعة أو الأعمال التى تنوى الاستثمار فيها .

ويجب أن يضم فريقك أيضاً مستشارين خارجيين ، ويعد الإرشاد المناسب من المحاسبين ومستشارى الضرائب والمستشارين الماليين والقانونين ضرورة لبناء مشروع قوى وناجح ، فإذا كنت تعمل بالاستثمار العقارى فسوف يكون الوسطاء أو السماسرة هم أهم عنصر فى فريق العمل الخاص بك ، ورغم أن

أجور هؤلاء قد تكون مرتفعة ، إلا أن نصائحهم قد تعود عليك بعائد ضخم يساعدك على هيكلة مشروع قوى وتجنب العوائق التى تصادفك فى الطريق .

ويقودنا هذا إلى الجزء التالى من مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) : القيادة ، لأنه لابد لكل فريق من قائد .



القيادة

أحد الأسباب التى دفعتنى للالتحاق بأكاديمية عسكرية بدلاً من جامعة عادية هو أن أبى الغنى أراد أن أطور مهارات القيادة إذا أردت أن أكون رجل أعمال ناجحاً ، وبعد التخرج ، التحقت بالجيش وأصبحت طياراً لأختبر مهاراتى فى عالم الواقع فى فيتنام ، وكما قال أبى الغنى " إن المدرسة مهمة ، ولكن الشارع والسوق هما المعلم الأفضل "

ومازلت أتذكر القائد العام وهو يقول : " إن مهمتكم الأساسية هى أن تحثوا قواتكم على التضحية بحياتهم من أجلكم ومن أجل الفريق ومن أجل الوطن ، وإذا فشلتم فى فعل ذلك ، فسوف يرمونكم بالرصاص فى ظهوركم ، والقوات لا تسير وراء قائد لا يقودها " ، ونفس الشىء يصدق على عالم الأعمال ، فمعظم المشروعات التى تفشل يكون سبب فشلها داخليّاً وليس خارجيّاً .

وقد تعلمت فى فيتنام أن أحد أهم صفات القائد هى الثقة المتبادلة بينه وبين أفراد فريقه ، فعندما أقود طائرة هليكوبتر يتكون طاقمها من أربعة أفراد فلابد

أن أثق فى قدرتهم على حماية حياتى ولابد لهم أن يثقوا فى قدرتى على حماية حياتهم ، وإذا انحلت هذه الثقة فلن ينجو منا أحد . وقد كان أبى الغنى يقول : " إن وظيفة القائد هى أن يخرج أفضل شيء فى من هم تحت قيادته وليس أن يكون هو أفضل فرد ، وإذا كنت أنت أذكى شخص فى فريق العمل ، فاعلم أن أعمالك فى خطر "

وعندما يسأل الناس كيف يكتسبون مهارات القيادة أجيبهم بنفس الرد " تطوع أكثر " ، وفى معظم المؤسسات من العسير أن تجد أناساً يحرصون على القيادة ؛ فمعظم الناس يختبئون فى الأركان ويأملون ألا يستدعيهم أحد ، وأنا أقول لهم " تطوع فى المؤسسات الإنسانية للقيام بمشروعات خيرية وتطوع فى عملك قيادة مشروعات " ، والتطوع بمفرده لن يجعلك قائداً عظيماً ولكن إذا كنت تقبل الاستفادة من تعليق الآخرين على أدائك لتصحيح وضعك فسوف تصبح قائداً عظيماً .

ومن خلال التطوع تستطيع أن تحصل على مردود عن مهاراتك كقائد فعلى فى الحياة ، وإذا تطوعت بالقيادة ولم يمتثل لك أحد ، فسوف تكون قد تعلمت خبرة حياتية ، وإذا تطوعت ولم يمتثل أحد فبادر أنت واطلب تعليقهم حتى تصحح من وضعك ، والقيام بهذا هو أحد الصفات العظيمة فى القادة المتميزين ، وأنا أرى الكثير من الأعمال تصارع للبقاء أو تنهار لمجرد أن القائد لا يقبل تعليق زملائه وموظفى الشركة ، وقد كان القائد العام لى فى الجيش يقول دوماً " القادة المتميزون لم يولدوا قادة بالفطرة ، ولكنهم أرادوا ذلك وتدربوا على القيادة . والتدريب يعنى أن تقبل تصحيح مسارك"

والقائد الناجح يعرف متى يستمع إلى الآخرين ، وقد قلت سابقاً إننى لست رجل أعمال ولا مستثمراً متميزاً ، ولكننى أعتمد على نصائح فريق العمل والمستشارين ؛ مما يجعلنى قائداً أفضل .

ملاحظات شارون

إن أدوار القائد تجمع بين الرؤية والتشجيع والإرادة .

فعلى مستوى الرؤية لابد أن يركز القائد على مهمة الشركة ، وكمشجع فهذا رمز لقدرته على رفع الروح المعنوية للفريق فى عمله لتحقيق المهمة وليبشرهم بالنجاحات المنتظرة ، وكمدير لابد أن يكون قادراً على استبعاد

الموضوعات التى تشتت الفريق عن تحقيق مهمته . والقدرة على اتخاذ قرارات حاسمة مع التركيز على المهمة الكبرى هى ما تميز القائد الحقيقى .

وإذا توافرت عناصر المهمة والفريق والقائد فإنك تكون بحق قادراً على بناء مشروع قوى ، وكما قلت قبل ذلك ، فإن المال يأتى فى المقام الثانى بعد الإدارة ، وعند هذه النقطة يمكنك أن تبدأ فى اجتذاب المال من المستثمرين بالخارج ، وهناك خمسة عناصر رئيسية تشكل الوحدات البنائية الرئيسية فى أى مشروع قوى ، وسوف نناقش كلاً منها بشكل مستقل .

الفصل الثانى والثلاثون

إدارة التدفقات النقدية



كان أبى الغنى يقول : " إن إدارة التدفقات النقدية هى مهارة أساسية وضرورية إذا أراد الشخص أن يكون ناجحاً فى خانة رجل الأعمال أو خانة المستثمر " ، ولهذا السبب كان يصر على أن أقرأ أنا و " مايك " البيانات المالية للشركات الأخرى حتى نفهم بشكل أفضل إدارة التدفقات النقدية . وفى الواقع ، لقد قضى أبى الغنى معظم الوقت وهو يعلمنا الثقافة والمعرفة المالية وهو يقول : " إن المعرفة المالية تسمح لك بأن تقرأ الأرقام والتى تخبرك بدورها عن قصة هذا المشروع " .

وإذا سألت معظم من يعملون بالبنوك أو المحاسبين أو مسئولى القروض فسوف يخبرونك أن الكثير من الناس ضعاف مالياً لأنهم ليسوا على قدر مناسب من المعرفة المالية ، ولى صديق يعمل محاسباً فى أستراليا وقد قال لى ذات يوم " أصدم عندما أرى مشروعاً جيداً يتدهور لمجرد أن أصحابه ليس لديهم معرفة مالية ، والكثير من أصحاب الأعمال الصغيرة يفشلون لأنهم لا يعلمون الفرق بين الربح والتدفقات النقدية ، وكنتيجة لذلك يشهر الكثير من رجال الأعمال هؤلاء الذين يربحون كثيراً إفلاسهم لأنهم لا يعرفون الفارق بين الربح والتدفقات النقدية "

وقد كان أبى الغنى يلح على أهمية إدارة التدفقات النقدية فيقول " إذا أراد أصحاب المشروعات النجاح فلابد لهم من أن يروا نوعى التدفقات النقدية وهما التدفقات الفعلية والتدفقات النقدية الوهمية ، والوعى بهذين النوعين هو الذى يجعلك فقيراً أو غنياً "

وأحد المهارات التى تغرسها لعبة " كاش فلو ١٠١ " هى مهارة إدراك الفرق بين هذين النوعين من التدفقات النقدية ، وممارسة هذه اللعبة باستمرار يساعد الكثير من الناس على الإحساس بالفروق بينهما ، ولهذا فإن عنوان هذه اللعبة هو " كلما مارست هذه اللعبة أكثر ، زاد ثراؤك " ؛ وذلك لأن عقلك يبدأ فى الإحساس بالتدفقات النقدية غير المحسوسة ، وقد قال لى أبى الغنى أيضاً " إن القدرة على إدارة شركة من بياناتها المالية هو أحد الفروق الأساسية بين مالكى المشروعات الصغيرة ومالكى المشروعات الكبيرة "

ملاحظات شارون

التدفقات النقدية تمثل للمشروع ما يمثله الدم للجسد البشرى ؛ فلا شىء أكثر تأثيراً على المشروع من عدم القدرة على توفير الرواتب قبل نهاية الشهر ، والإدارة الحقيقية للتدفقات النقدية المالية تبدأ مع تأسيس المشروع ، وعندما بدأت مع روبرت وكيم شركة " تقنيات كاش فلو " اتفقنا على أننا لن نقوم بأى شراء إلا إذا كان هناك عائد يبرره من المبيعات ، ودائماً ما نضحك عندما نتذكر بدايات عام ١٩٩٨ عندما كنا نخطط لزيادة مبيعاتنا من الكتب حتى نشترى ماكينة تصوير لا يتجاوز ثمنها ٣٠٠ دولار ، وقد نجحت خطتنا وبحلول نهاية العام فى ديسمبر بعنا هذه

الماكينة واشترينا أخرى بقيمة ٣٠٠٠ دولار . إن التركيز على التفاصيل فى بداية المشروعات هو الذى يضمن لك النجاح .

والمدير الجيد للتدفقات النقدية يراجع موقفه المالى يومياً لينظر إلى مصادره المالية وإلى حاجاته فى الأسبوع أو الشهر أو ربع السنة القادم ، وهذا يسمح له بالتخطيط لأى احتياجات مالية كبيرة قبل أن يصبح توفيرها كارثة مالية ، وهذه المراجعة ضرورية لأى شركة تنمو بسرعة .

وقد جمعت بعض النصائح التى ستساعدك فى هيكلة مشروعك ، وكل هذه الخطوات تنطبق عليك سواء كان مشروعاً عالمياً أم إيجاراً لوحدة سكنية أم محلاً لبيع الشطائر .

مرحلة بداية الشركة

- لا تأخذ راتباً حتى يبدأ المشروع فى توليد سيولة نقدية من المبيعات ، وفى بعض الحالات قد لا يكون هذا ممكناً فى حالة طول فترة التطوير الأولى ، ورغم ذلك فإن المستثمرين ستكون مساهمتهم أكبر لو أنهم رأوا أنك تشارك فى تطوير المشروع باستثمار وقتك ، ونحن ننصح بأن تحتفظ بوظيفتك الدائمة ، وتبدأ مشروعك الذى لا يستغرق إلا بعض الوقت ، وبتأخير الحصول على راتب تستطيع أن تستثمر العائد من المبيعات مرة أخرى ؛ مما يساعد على نمو أعمالك .

المبيعات وحسابات القبض

- أبلغ عملاءك سريعاً بمجرد شحن السلع أو إنجاز الخدمة .
- اطلب الدفع مقدماً حتى تتولد الثقة مع العمل ، وقبل أن توافق على قبول الائتمان اطلب مستندات الائتمان الكاملة وراجع الأمر باستمرار ، وتوجد نماذج للائتمان فى المكتبات .
- حدد حداً مالياً أدنى للطلبات قبل منح الائتمان .
- حدد عقوبات للتأخير فى السداد فى شروط العقد وطبقها .
- مع نمو أعمالك قد ينبغى أن يدفع العملاء الفواتير إلى البنك مباشرة ؛ وذلك للإسراع فى عملية تسلم المقابل النقدى .

النفقات وحسابات الدفع

- ينسى الكثير من رجال الأعمال أن جزءاً رئيسياً من التدفقات النقدية يرتبط بسدادهم هم للفواتير المستحقة عليهم . اطلب مد فترة السداد مقدماً ، وبعد أن تنتظم فى الدفع لمدة شهرين أو ثلاثة أشهر اطلب تمديد أجل الدفع . وغالباً ما يوافق المورد على التمديد لمدة تتراوح بين ٣٠ إلى ٩٠ يوماً للعميل الجيد .

- قلل متطلباتك المالية إلى الحد الأدنى ، فقبل شراء شيء جديد ضع هدفاً لزيادة المبيعات لتبرر النفقات ، وحافظ على أموال المستثمرين وخصصها للنفقات التى ترتبط بعوائد المشروع المباشرة وليس المتوقعة ، ومع زيادة مبيعاتك يمكنك شراء أشياء لرحلة قادمة بالسيولة النقدية المتوافرة معك ، ولكن ذلك بعد أن تكون قد حققت ما وضعته من أهداف تتعلق بزيادة المبيعات .

عناصر عامة فى إدارة التدفقات النقدية :

- ضع خطة استثمارية لما بين يدك من تدفقات نقدية ؛ وذلك لتعظيم الربح المتوقع .

- أسس خط ائتمان مع البنك قبل أن تحتاج إليه .

- للتأكد من سرعة تحركك عند الحاجة للاقتراض يجب أن تكون منتبهاً لمعدلك الحالى (المعدل الجيد تكون فيه نسبة الأصول إلى الخصوم ٢ ١) والمعدلات السريعة (يتم حسابها بقسمة الأصول السائلة على الخصوم الحالية ويجب أن تزيد عن نسبة ١ ١)

- ضع بعض الضوابط الداخلية الجيدة للتحكم فى السيولة النقدية .

– إن من يقيدون الوارد من المال فى ودائع بنكية يختلفون عمن يرسلونها إلى من يسجلون فى حسابات القبض ودفتر الحسابات الجارية .

– لابد من المراجعة المستمرة والفورية لحسابات الإيداع .

– لا يجب على الأفراد المخولين بتوقيع الشيكات أن يُعدوا مستندات الشراء أو يسجلوا المصروفات فى حسابات الدفع أو دفتر الحسابات الجارية .

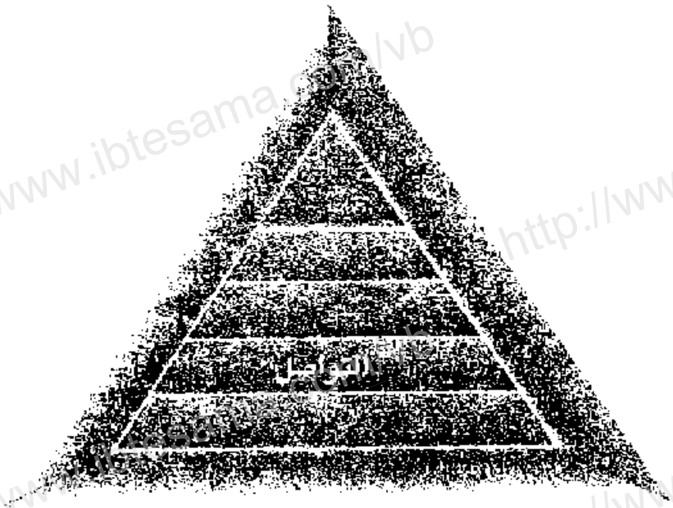
- يجب أن يكون الشخص المكلف بتسوية البيان البنكى غير مكلف بمهام وأدوار ثابتة منتظمة ترتبط بتسلم المال أو المصروفات (هذا الدور يقوم به المحاسب الخارجي الخاص بنا) .

ومع أن هذا الكلام قد يبدو معقداً جداً ، فإن كل خطوة فى إدارة المال هامة ، ولذا أنصحك أن تستدعى محاسبك ومستشارك المصرفى ومستشارك المالى الشخصى للنصيحة فى هيكلة نظام إدارة التدفقات النقدية الخاصة بك ، وبمجرد أن تنشئ نظاماً يتحكم فى إدارة أموالك ، تظل الحاجة قائمة للإشراف ، وعليك أن تراجع موقفك المالى وحاجات التمويل يومياً ، وعليك بالإعداد المبكر للتمويل الإضافى الذى قد يكون مطلوباً لتوسعات أعمالك ، والكثير من الناس لا ينتبهون إلى إدارة المال عندما تنجح أعمالهم ، وهذا أحد الأسباب الرئيسية لفشل الأعمال والمشروعات . والإدارة الجيدة للمال (وبالتالى إدارة النفقات) هامة جداً للنجاح المستمر لأى مشروع .

أما بالنسبة لمن يفكرون فى شراء امتياز أو الالتحاق بشبكة منظمة تسويق ، فسوف تجد أنها ستمدك بالكثير عن نظام إدارة المال ، وحتى فى حالة حصولك على حق امتياز فإنك لا تزال تحتاج إلى تطبيق النظام والإشراف عليه ، ومنظمات شبكات التسويق غالباً ما تضطلع بإدارة السيولة النقدية بدلاً منك ، وفى هذه الحالات فإن مقر الشركة يؤدى وظائف الحاسبة لمنظمتك ويرسل لك تقريراً عما اكتسبته دورياً مع السداد ، وفى كلتا الحالتين ، من الهام جداً أن يكون لديك مستشارون لمساعدتك فى هيكلة إدارة أموالك .

الفصل الثالث والثلاثون

إدارة التواصل



كان أبي الغني يقول : " كلما كان أداؤك في التواصل أفضل ، وكلما تواصلت مع عدد أكبر من الناس ، كانت تدفقاتك النقدية أفضل " ، ولهذا فإن إدارة التواصل هي المستوى الأعلى في مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) .

وكان يضيف : " لكي تكون جيداً في التواصل لابد أن تكون لديك معرفة بعلم النفس ؛ لأنه يستحيل أن تعرف دوافع الناس ، وليس معنى أن شيئاً ما يثيرك أنه يثير الآخرين ، ولكي تكون ناجحاً في تواصلك مع الآخرين فإنك تحتاج لمعرفة الأدوات التي تحقق ذلك الغرض ، فلكل إنسان مدخل مختلف ، وقال أيضاً : " الكثير من الناس يتحدثون وقليل منهم يسمعون ، " وقال

أيضاً : " العالم مليء بالمنتجات الرائعة ، ولكن المال يذهب إلى من يحققون تواصلاً أفضل "

وأنا أستغرب لقلة الأوقات التي يخصصها رجال الأعمال لتطوير وتحسين قدرتهم على التواصل ، وعندما بدأت عام ١٩٧٤ في بيع ماكينات الطباعة من بيت لآخر ، كان كل ما قاله أبى الغنى لى هو " إن من يفتقر إلى المال يفتقر بالضرورة إلى القدرة على التواصل " ، وأنا أردد هذه المقولة للحث على دراسة وممارسة هذا الموضوع الواسع .

وكان يقول أيضاً " إن تدفق الأموال إلى مشروعك يتناسب طردياً مع قدرتك على التواصل مع الآخرين " ، وعندما أجد مشروعاً يصارع للبقاء ، فإن هذا يكون انعكاساً لفقر التواصل أو عدم كفايته أو كلاهما لدى القائمين عليه . وعموماً لقد وجدت أن هناك دورة من ستة أسابيع بين التواصل والسيولة النقدية ، فإذا توقفت عن التواصل اليوم ستجد أثر ذلك على أموالك في غضون ستة أسابيع .

ورغم ذلك ، فإن التواصل الخارجي ليس هو الشكل الوحيد للتواصل ؛ لأن التواصل الداخلي ضروري أيضاً ، وبالنظر إلى البيانات المالية لشركة تستطيع أن تدرك سريعاً أى مجالات المشروع تحقق تواصلاً وأيها يفشل في ذلك .

والشركة العامة تزيد فيها مشاكل التواصل لأنها بمثابة شركتين في شركة واحدة إحداها للعامة والأخرى لحاملي الأسهم . والتواصل مع كلا القطاعين هام ، وعندما أسمع الناس يقولون " تمنيت لو لم أعرض شركتي للاكتتاب العام ، فإن هذا يعني أنهم يمرون بمشاكل في التواصل بين حاملي أسهم الشركة .

وقد كان أبى الغنى يحرص على حضور ندوات نقاشية عن التواصل ومهاراته بمعدل مرة سنوياً . وكنت ألاحظ أن دخلي يرتفع بعد حضوري هذه الندوات ، وقد حضرت العديد من الندوات على مدى سنوات طويلة شملت

١. المبيعات
٢. نظم التسويق
٣. الإعلان وصياغة العناوين وحقوق الطبع
٤. التفاوض
٥. الحديث والخطابة

٦. الإعلان بالبريد
٧. إدارة المؤتمرات والندوات
٨. جمع رأس المال

ومن كل هذه الموضوعات نجد أن جمع رأس المال هو الموضوع الذى يغرى رجال الأعمال ، وعندما يسألنى الناس كيف تجمع رأسمالك فإننى أشير عليهم بالدورات من ١ إلى ٧ لأن جمع رءوس الأموال تحتاج إلى دورة من هذه الدورات بشكل أو بآخر ، ومعظم الأعمال لا تنفذ لأن رجال الأعمال لا يعرفون كيف يجمع رأس مالها ، وكما قال أبى الغنى : " إن جمع رأس المال يعد أهم وظيفة لرجل الأعمال " ، ولم يكن يعنى أن رجل الأعمال يطلب المال دوماً من المستثمرين ، ولكنه كان يعنى أن رجل الأعمال عليه أن يضمن تدفق رأس المال ، سواء كان عن طريق المبيعات أو التسويق المباشر أو المبيعات الخاصة أو عن طريق المؤسسة والمستثمرين ، وكان أبى الغنى يقول : " وحتى يتم بناء نظام للمشروع ، فإن رجل الأعمال يعد هو لب النظام الذى يحفظ تدفق المال ، وفى بداية أى مشروع يعد حفظ التدفق الداخلى للمال أهم وظيفة لرجل الأعمال "

وفى اليوم اللاحق ، جاءنى شاب وسألنى " إننى أريد أن أبدأ مشروعاً ، فما الذى تنصحنى قبل أن أبدأ ؟ " أجبته بالإجابة المعتادة : " احصل على وظيفة فى شركة تدربك على المبيعات " ، فقال لى " إننى أكره المبيعات ولا أحب البيع والبائعين ، أنا أريد أن أكون الرئيس الذى يستأجر بائعين " ، وبمجرد أن قال هذا صافحته وتمنيت له حظاً سعيداً . إن أحد الدروس الثمينة التى علمنى إياها أبى الغنى هى " لا تجادل مع من يريد النصيحة ولكنهم لا يريدون النصيحة التى تعطيها إياهم ، والأفضل أن تنهى مثل هذا النقاش فى الحال وتفكر فى شئونك الخاصة "

إن اكتساب مهارة التواصل بكفاءة مع أكبر عدد من الناس يعد مهارة حياتية هامة ، وهى مهارة تستحق تطويرها سنوياً وهذا ما أفعله أنا بحضور ندوات نقاشية ، وقد كان أبى الغنى يقول " إذا أردت أن تكون رجل أعمال فإن المهارة الأولى المطلوبة منك هو أن تكون قادراً على التواصل والحديث بثقة مع من هم فى الخانات الأخرى فى النموذج الرباعى ، ويستطيع الآخرون فى الخانات الأخرى الاكتفاء بلغتهم الخاصة ، ولكن رجال الأعمال لا يناسبهم

ذلك ؛ لأن الوظيفة الأساسية لمن هم فى خانة رجال الأعمال هى التواصل مع من هم فى الخانات الأخرى".

وأنا أحبذ أن ينضم الناس لشركة شبكة تسويق لاكتساب خبرة فى المبيعات وبعض منظمات التسويق الشبكى لديها برامج تدريبية رائعة فى المبيعات وفى التواصل . وقد رأيت أشخاصاً يتسمون بالخجل والانطواء وهم يتحولون إلى أفراد مؤثرين وقادرين على التواصل لا يخافون من السخرية أو الرفض ، ويجب على أى شخص فى دائرة رجال الأعمال أن يتدرب ويتحمل خاصة عندما تكون مهاراته فى الاتصال غير ناضجة بعد .

مكالمة المبيعات الأولى

مازلت أتذكر مكالمة المبيعات الأولى لى فى الشارع المقابل لشاطئ وايكيكى ، وبعد أن قضيت ما يقرب من الساعة وأنا أدق الباب ، دخلت لأقابل صاحب محل صغير للتحف . وقد كان رجلاً كبيراً اعتاد أن يرى بائعين جدداً مثلى لسنوات ، وبعد أنهكت نفسى وتصببت عرقاً وأنا أقول ما قد حفظته عن ظهر قلب عن مميزات ماكينة زيروكس ، كان رده ضحكات ، ثم قال لى بعدها " يا بنى ، إنك أسوأ بائع رأيته ، ولكن استمر لأنك لو تغلبت على مخاوفك ، فسوف ينفتح العالم أمامك ، أما إذا أقلعت ، فسوف ينتهى بك الحال أن تجلس مثلى خلف منضدة للبيع للزبائن لمدة أربع عشرة ساعة ، سبعة أيام فى الأسبوع ، لمدة ثلاثمائة وخمسة وستين يوماً فى السنة وأنت تنتظر قدوم السائحين ، وأنا أقبع هنا لأن الخوف قيدنى عن الخروج حتى أفعل مثلك . تغلب على مخاوفك وسوف ينفتح العالم أمامك ، أما إذا استسلمت لمخاوفك فإن العالم سيتضاءل أمامك عاماً بعد الآخر " . ومازلت أذكر هذا اليوم وأشكر هذا العجوز الحكيم بالفعل .

وبعد أن تغلبت على مخاوفى من عملية البيع ، ألحقنى أبى الغنى بمنظمة " توستماسترز " لأتعلم كيف أتغلب على مخاوفى من الحديث أمام مجموعات كبيرة من الناس ، وعندما كنت أشكو لأبى الغنى كان يقول لى " إن كل القادة العظماء متحدثون بارزون ، وقادة الأعمال والمشروعات العظيمة فى أشد الحاجة لأن يكونوا متحدثين بارزين . وإذا أردت أن تكون قائداً فلابد أن تكون متحدثاً بارعاً " ، وأنا اليوم قادر على الحديث بثقة أمام عشرات الآلاف

من الناس في صالات الاجتماعات بفضل تدريبي في مجال المبيعات وتدريبي المبكر في منظمة " توستماسترز " .

وإذا كنت تفكر في البدء في مشروع فأنا أنصحك أن تبدأ بهاتين المهارتين . ولابد أولاً أن تطور من مهارة التغلب على مخاوفك وهواجس الرفض وأن توصل للآخرين قيمة ما تقدمه من منتج أو خدمة ، وثانياً عليك أن تطور مهارة الحديث أمام عدد كبير من الناس مع الحرص على إثارة اهتمامهم فيما تقوله . وكما قال أبى الغنى " هناك متحدثون لا يستمع إليهم أحد ، وبائعون لا يستطيعون البيع ، ومعلنون لا يشاهدهم أحد ، ورجال أعمال لا يستطيعون جمع رأس المال ، وقادة لا يتبعهم أحد ، وإذا أردت أن تكون ناجحاً في خانة رجال الأعمال فلا تكن أياً من هؤلاء "

وقد ظل كتابي الأول في سلسلة أبى الغنى وهو كتاب " **الأب الغنى والأب الفقير** " على قائمة جريدة سيدني مورننج هيرالد لأكثر الكتب مبيعاً لما يقرب من عامين في أستراليا ، أما في الولايات المتحدة فقد ظل في قائمة وول ستريت جورنال لما يقرب من تسعة أشهر ، كما جاء في قائمة نيويورك تايمز في سبتمبر ١٩٩٩ ، وعندما يسألنى المؤلفون الآخرون عن سر رواج هذا الكتاب وظهوره في هذه القوائم ، أكرر لهم جملة وردت فيه ،والتى قلت فيها " لست أفضل مؤلف رغم أن كتبى تحقق أفضل المبيعات " ، وأضيف أننى رسبت مرتين في المدرسة لأننى لا أستطيع الكتابة كما أننى كنت خجولاً جداً ، ثم أنهى كلامى بمقولة أبى الغنى لى حيث يقول : " إن الفاشلين هم من يجدون نقاط قوتهم ويعملون على تدعيمها أكثر وأكثر ويتجاهلون نقاط الضعف حتى يأتى اليوم الذى لا يستطيعون فيه تجاهل نقاط الضعف هذه ، أما الناجحون فإنهم يجدون نقاط الضعف أولاً فيحولونها إلى نقاط قوة "

والمظهر الخارجي للشخص يسهم في عملية التواصل بشكل كبير أكثر من كلام الفرد ، وكثيراً ما يأتى إلىَّ أناس بخطتهم لاستشارتى أو لاقتراض مال وشكلهم يبدو كفئران أصابتها القطط ، ومهما تكن كفاءة خطتهم فإن مظهرهم الخارجي يعتبر عاملاً معوقاً ، وفى الخطابة يقال إن لغة الجسد تسهم بنسبة ٥٥٪ من عملية التواصل ، ونغمة الصوت بنسبة ٣٥٪ والكلمات بنسبة ١٠٪ ، وإذا تذكرت خطب الرئيس " كيندى " فسوف تجد أن الرجل كان يجيد هذه النقاط جميعاً مما جعله متحدثاً بارعاً ، ومع أنه ليس في استطاعتنا أن نغير

من مظهرنا الخارجي حتى نكون على قدر كبير من الجاذبية كما كان كيندى ، إلا أنه في استطاعتنا أن نرتدى أفضل شىء ؛ وذلك لنكون فى وضع أفضل .

وقد عرض برنامج تحقيق تليفزيوني مؤخراً أشخاصاً على قدر كبير من الجاذبية مع آخرين لا يتمتعون بقدر مناسب من الجاذبية ولهم نفس المؤهلات وقد تقدموا لنفس الوظائف ، وكان المثير للانتباه أن من يتمتعون بقدر كبير من الجاذبية رشحوا لعدد من الوظائف يفوق تلك التى رشح لها من لا يتمتعون بهذا القدر من الجاذبية .

وقد قال لى صديق يعمل رئيساً لمجلس إدارة أحد البنوك " إن الشخص الذى اخترته كرئيس كان بسبب مظهره لأنه يبدو كرئيس ، وعندما سألت عن مؤهلاته قال : " إن مظهره هو مؤهله الوحيد " ، فهو يبدو كرئيس لمجلس إدارة بنك ويتحدث بنفس الأسلوب الذى يجب أن يتحدث به رجل فى هذه المكانة ، أما أمور الأعمال فإن أعضاء مجلس الإدارة سيعتنون بها ، كنا نريد فقط أن نجذب عملاء جدداً " . وأنا أسوق هذا المثال لمن يقول إن مظهره لا يهم ، إن المظهر عامل مؤثر للتواصل فى عالم الأعمال وأتذكر هنا المقولة الشائعة " لديك فرصة واحدة لتترك الانطباع الأول "

الفرق بين التسويق والمبيعات

رغم أننا لم ننته من موضوع التواصل بعد ، إلا أن أبى الغنى صمم على ضرورة معرفة الفرق بين المبيعات والتسويق ، وكان يقول " إن الخطأ الشنيع الذى يقع فيه معظم الناس عندما يتعلق الأمر بالتواصل هو أنهم يقولون (المبيعات والتسويق) فى عبارة واحدة ولهذا فإنهم يمرون بمشاكل انخفاض المبيعات أو التواصل غير المؤثر مع فريق العمل فى الشركة ومع المستثمرين " ، ثم أخذ يشرح المعنى الحقيقى فيقول إن المقولة لابد أن تبدو على هذا الشكل

المبيعات
التسويق

ويضيف " إن الخدعة هنا هى أن تعرف أن المبيعات تبنى على التسويق وأنهما ليسا متوازيين ، فإذا كان المشروع يتمتع بتسويق قوى ومقنع ، فسوف تأتى المبيعات بسهولة ، أما إذا كان التسويق ضعيفاً ، فإن الشركة لابد أن تنفق الكثير من الوقت والمال وأن تبذل مجهودات ضخمة لتحقيق المبيعات "

وكان يقول أيضاً : " قبل أن تتعلم كيف تبيع ، فإنك تحتاج إلى أن تتعلم كيف تسوق ، فمالك المشروع في خانة المهنيين غالباً ما يكون جيداً في المبيعات ولكن حتى يصبح ناجحاً في خانة رجال الأعمال لابد أن يكون جيدا في كل من المبيعات والتسويق على السواء " ، ثم رسم الشكل التالي :



ثم قال : " إن المبيعات هي ما تفعله أنت كشخص باتصالك الفردى المباشر ، أما التسويق فإنه يتم من خلال نظام ، ومعظم رجال الأعمال فى خانة المهنيين بارعون فى المبيعات التى تعتمد على الاتصال الشخصى ، ولكى يتحولوا إلى خانة رجال الأعمال لابد لهم أن يكتسبوا مهارة البيع من خلال نظام وهو ما يسمى التسويق .

وختاماً أقول إن موضوع التواصل ومهاراته يستحق دراسة مطولة لأنه يتضمن أكثر من مجرد الحديث والكتابة والمظهر الخارجي والعرض ، وكما قال أبى الغنى : " إن مجرد حديثك لا يعنى أن الآخرين يستمعون " ، وعندما يسألنى الناس كيف يبنون قاعدة قوية من مهارات التواصل ؟ أشجعهم على أن يبدأوا بمهارتين أساسيتين وهما البيع المباشر وجهاً لوجه والحديث أمام مجموعة ، وأنصحهم كذلك أن يتابعوا النتائج ويستمعوا إلى تعليق الآخرين عنهم ، وعندما تتحول من شخص غير مؤثر إلى متحدث بارع من خلال هاتين المهارتين ، فسوف تجد أن مهارات التواصل الأساسية اليومية لديك قد تحسنت ، وذلك سوف يؤدى إلى زيادة فى المال الوارد إليك "

ملاحظات شارون

إن الانطباعات الأولى تلعب دوراً خطيراً ، ومجهوداتك في التسويق والمبيعات سوف تشكل الانطباع الأول لمشروعك بالنسبة للعميل ، وعندما تتحدث فإن ما يدوم أثره على مستمعيك عنصران هما عاطفتك في الحديث ومظهرك . كما أن أي مادة تطبعها وتنشرها هامة أيضاً ، لأنها تعتبر تمثيلاً عاماً لمشروعك .

وكما ذكر " روبرت " فإن التسويق هو البيع من خلال نظام ، وتأكد دوماً من معرفتك بجمهورك وأن أدوات تسويقك قد صممت من أجل مستمعيك ، وحاول أن تضمن في كل مجهوداتك للتسويق أو المبيعات هذه العناصر الرئيسية الثلاث وهي تحديد الحاجة وتوفير الحل والإجابة على سؤال العميل " ما الذي أستفيده أنا من ذلك ؟ " ، كما أنه يجب أن تخلق شعوراً يوحي باهتمامك بعملائك حتى يتجاوبوا معك .

ومعظم التواصل يكون موجهاً للخارج ولكن التواصل الداخلي هو الآخر هام جداً ، ومن أمثله ذلك ما يلي :

التواصل الخارجي

المبيعات
التسويق
خدمة العملاء
التعامل مع المستثمرين
العلاقات العامة

التواصل الداخلي

مشاركة فريق العاملين معك في المكاسب والنجاحات
الاجتماعات المنتظمة مع الموظفين
الاتصال المنتظم مع المستشارين
سياسات إدارة الموارد البشرية

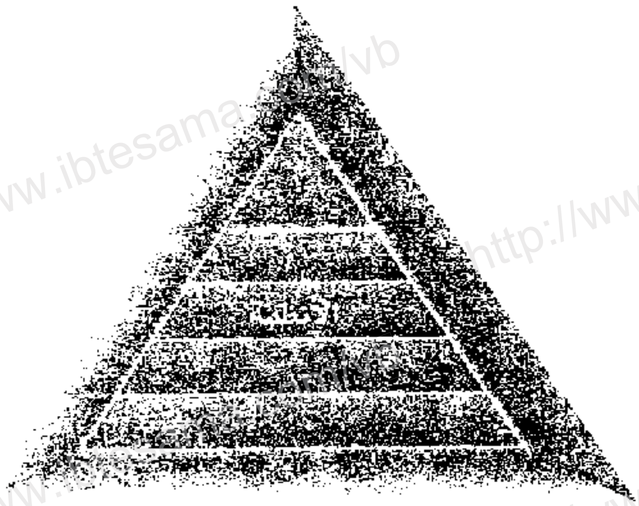
وأحد أكثر أشكال التواصل تأثيراً التى تؤثر على مشروعك ولا تتحكم فيها إلا فى نطاق محدود هو التواصل بين عملائك الحاليين وعملائك المحتملين ، ونحن فى شركة " تقنيات كاش فلو " نعتقد أن جزءاً كبيراً من نجاحنا يعود إلى عملائنا الذين يخبرون الآخرين عنا ، إن مفعول هذه الدعاية اللفظية لا يُقاس ، وهذا النوع من الدعاية قد يقود أية شركة إلى النجاح السريع أو الفشل الذريع ، ولهذا السبب فإن خدمة العملاء تعد وظيفة محورية فى أية شركة .

وعندما تشترى حق امتياز أو تلتحق بشركة تسويق متفرعة ، فإن أنظمة التواصل تكون متاحة غالباً لك ، كما أن المواد المستعملة فى هذه الشركات قد أثبتت نجاحها من خلال الامتيازات الأخرى أو أفراد مؤسستك ؛ وبالتالى فإنك بهذا تتمتع بميزة لا تضاهى تجعلك تتصدر من لا يزالون يحاولون تطوير أدواتهم الذاتية ، وهؤلاء الناس لن يعرفوا هل ستنجح هذه المواد التواصلية التى أعدوها أم لا حتى يروا النتائج بأنفسهم .

وكما أشار " روبرت " ، فإن القدرة على الحديث ضرورية لبناء أعمال ناجحة ، والتطوير الذاتى وبرامج المتابعة التى تقدمها منظمات شبكات التسويق تقدم فرصاً رائعة للنمو الشخصى .

الفصل الرابع والثلاثون

إدارة الأنظمة



الجسد البشرى ما هو إلا جهاز يشتمل على مجموعة كبيرة من الأنظمة ، ونفس الكلام ينطبق على عالم الأعمال ؛ فالجسد يشتمل على نظام للدم ونظام للأكسجين ونظام للغذاء ونظام للفضلات ... إلخ ، وإذا توقف أحد هذه الأنظمة ؛ فقد يتوقف الجسد ككل ويموت ، وينسحب هذا الكلام على الأعمال والمشروعات ؛ فعالم الأعمال هو نظام معقد من الأنظمة المتداخلة ، وفى الحقيقة نجد أن كل عنصر فى مثلث (المستثمر - رجل الأعمال) هو نظام مستقل بذاته يرتبط بباقى الأنظمة داخلياً . ومن الصعب أن نفصل بين هذه الأنظمة ؛ لأنها

تعتمد على بعضها البعض ، كما أنه من الصعب أن نقول إن أحدها أهم من الآخر .

إن نمو أى مشروع يعتمد على وجود أفراد مسئولين عن كل نظام من الأنظمة ، وعلى وجود مدير عام يتأكد من أن هذه الأنظمة تعمل بطاقتها القصوى ، وعندما أقرأ البيان المالى فإننى أعتبر نفسى كقائد الطائرة الذى يجلس فى كابينة القيادة ، يقرأ مقاييس كل الأنظمة التى تعمل على الطائرة ، ولابد من تطبيق إجراءات الطوارئ إذا حدث أى عطل فنى فى أحد الأنظمة ، والكثير من المشروعات الصغيرة أو مشروعات المهنيين تفشل لأن القائم على تشغيل النظام لديه كم هائل من الأنظمة التى يعجز عن مراقبتها ، وعندما يفشل نظام ما كأن يجف المورد المالى مثلاً ، فإن كل الأنظمة يصيبها العطل فى نفس الوقت ، وذلك كالشخص الذى يصاب بالبرد ولا يستطيع رعاية نفسه ، وقد تصيبه أمراض أخرى إذا لم يعالج نفسه وقد يبدأ جهازه المناعى فى الانهيار .

وأنا أعتقد أن العقارات تعتبر استثماراً عظيماً يجدر البدء به لأن المستثمر العادى يجرب كل الأنظمة ؛ فالبناء على قطعة أرض هو المشروع أو النظام الذى يدفع المستأجر مالاً فى مقابله ، وتتسم العقارات بالاستقرار ، وبالتالى فإنها تمنح رجال الأعمال الجادين وقتاً أكبر لتصحيح المسار إذا حدث أى خلل ، وتعلم إدارة الملكية لعام أو عامين يكسبك مهارات إدارية رائعة ، وعندما يسألنى الناس أين أجد أفضل الاستثمارات العقارية أقول " ابحث فقط عن صفقة عقارية حقيقية " ، ولكن لا تشترِ ملكية لمجرد أنها صفقة ؛ لأن بعض ما قد يبدو كصفقات ما هى إلا كوابيس وكوارث .

وتفضل البنوك إقراض المال فى السوق العقارى لأنه نظام مستقر بشكل عام يحتفظ بقيمته ، والمشروعات الأخرى قد يصعب تمويلها لأنها قد لا تعتبر أنظمة مستقرة ، وقد كنت أسمع دوماً من يقول " إن الوقت الوحيد الذى يقرضك فيه البنك مالاً هو حينما لا تكون محتاجاً له " ، وأنا أرى الأمر بشكل مختلف . وقد وجدت أن البنك يقرضك مالاً عندما يكون لديك نظام مستقر ذو قيمة ، وعندما تثبت أنك تستطيع سداد هذا المال "

ورجل الأعمال الناجح يستطيع إدارة نظم متنوعة بكفاءة بدون أن يصبح جزءاً من النظام ، والنظام التجارى الصحيح يشبه السيارة إلى حد كبير ؛

فالسيارة لا تعتمد فقط على الفرد الذى يقودها ، فأى شخص يستطيع القيادة يمكن أن يقوم بهذا ، ونفس الشيء ينطبق على أعمال الخانة الخاصة برجال الأعمال (B) ولكنه ليس كذلك بالضرورة فى حالة المهنيين ، وفى معظم الحالات تجد أن الشخص الذى يعمل من خلال خانة المهنيين هو الذى يمثل النظام .

وقد فكرت ذات يوم أن أفتح محلاً صغيراً متخصصاً فى بيع العملات النادرة ، فقال أبى الغنى لى " تذكر دوماً أن خانة رجال الأعمال تحصد المزيد من المال من المستثمرين لأنهم يستثمرون فى أنظمة جيدة ولصالح أفراد يستطيعون بناء مثل هذه الأنظمة ، والمستثمرون لا يحبون الاستثمار فى مشروعات تتوقف "

ملاحظات شارون

يحتاج كل مشروع سواء كان صغيراً أم كبيراً إلى أنظمة تمكنها من القيام بالأنشطة اليومية ، وحتى المالك لمشروع بمفرده يجب أن يرتدى قبعات مختلفة للبدء فى مشروعه ، فهو فى الحقيقة يمثل كل الأنظمة فى واحد .

وكلما كان النظام أفضل ، قل اعتمادك على الآخرين ، وقد كان " روبرت " يصف " ماكدونالدز " بهذا الأسلوب " إنه يتشابه فى كل العالم تقريباً حيث يديره المراهقون صغار السن فى كل مكان " ، وبفضل الأنظمة الممتازة القائمة فإن هذا ممكن ، لأن " ماكدونالدز " يعتمد على أنظمة وليس على أفراد .

دور المدير التنفيذى

إن دور المدير التنفيذى هو الإشراف على كل الأنظمة وتحديد أوجه القصور ونقاط الضعف قبل أن تتحول إلى عقبة كئود تؤدى إلى توقف النظام . وقد يحدث هذا بعدة أوجه ، ولكن المقلق هو أن يحدث هذا عندما تكون شركتك تنمو بسرعة . فمبيعاتك تزيد ومنتجاتك وخدماتك أصبحت تستحوذ على اهتمام الإعلام وفجأة تجد نفسك عاجزاً عن التسليم ، لماذا ؟ غالباً ما يكون هذا لأن أنظمتك تنهار داخلياً بسبب ارتفاع مستوى الطلب ؛ فقد لا يكون لديك خطوط اتصال كافية أو موظفون للإجابة عن هذه الاتصالات أو ليس

لديك قدرة إنتاجية كافية أو أن عدد ساعات العمل الأسبوعية لا تفى بالطلب ، أو أنه ليس لديك المال الكافى لتصنيع المنتج أو تعيين المزيد من الموظفين ، ومهما يكن السبب فربما تكون فقدت القدرة على التحرك بمشروعك إلى مستوى أعلى من النجاح بسبب فشل أحد أنظمتك .

وفى كل مستوى جديد للنمو لابد للمدير التنفيذى أن يبدأ فى التخطيط للنظم التى يحتاج إليها لتدعيم المستوى التالى من النمو بدءاً من خطوط الهاتف وحتى خطوط الائتمان لحاجات الإنتاج ، والنظم تحرك كلاً من إدارة التدفقات والتواصل ، وكلما تحسنت النظم التى يقوم عليها مشروعك ، فإن المجهود المطلوب منك بذله أنت وموظفيك سوف يكون أقل بكثير ، وبدون وجود نظم ناجحة وجيدة التصميم فإن مشروعك سوف يكون عالى الكثافة فى الأيدى العاملة ، وبمجرد أن يكون لديك نظم عاملة ناجحة جيدة التصميم ، فسوف يكون لديك أصل تجارى يمكنك بيعه .

النظم السائدة

فى الجزء التالى سوف نسرد بعض النظم التجارية التى لابد منها فى الأعمال الناجحة ، وفى بعض الأحيان ، قد يختلف النظام المطلوب عن الطريقة التى خطط له بها ولكنه ما يزال ضرورياً لهذه العمليات (فعلى سبيل المثال ، قد تكون " نظم تطوير المنتج " هى " إجراءات تقديم الخدمات " فى مؤسسة خدمية ، وفى حين أن التفاصيل قد تختلف ، إلا أن العناصر الأساسية كما هى لا تتغير ، وكلاهما يحتاج إلى أن يطور المشروع المنتج أو الخدمة التى ستقدم فى النهاية إلى العملاء) .

وقلنا إن هذه الأنظمة تكون متوفرة تلقائياً فى حالة الامتيازات والتسويق الشبكى . أما بالنسبة للامتياز أو رسوم العضوية فى مؤسسات التسويق الشبكى ، فسوف تحصل على دليل للعمليات يصف الأنظمة التى ستقدم إلى مشروعك ، وهذا هو ما يجعل مثل هذه المشروعات الجاهزة جذابة للكثير من الناس)

وإذا أردت أن تبنى مشروعك الخاص ، فعليك أن تراجع قائمة الأنظمة ، ومع أنك تقوم بالفعل بالكثير من هذه الوظائف فقد لا تعالجها كأنظمة مستقلة ، وكلما جعلت عملياتك أكثر كفاءة كانت أعمالك أكثر كفاءة .

الأنظمة المطلوبة لكل مشروع لتحقيق أكبر قدر من الكفاءة

نظم العمليات المكتبية اليومية :

- الرد على الهاتف والإشراف على النظام المتكون من ٨٠٠ خط
- استقبال وفتح البريد
- شراء وحفظ الواردات والمعدات المكتبية
- الإرسال بالفاكس والبريد الإلكتروني
- التعامل مع حاجات التسليم والتسلم الصادرة والواردة
- المساعدة وتخزين المعلومات والبيانات

نظم إدارة المنتج :

- تطوير المنتج وحمايته قانونياً
- تطوير التعبئة والمواد المصاحبة (مثل دليل الاستخدام ... إلخ)
- تطوير طرق التصنيع وعملياته
- تطوير تكلفة التصنيع وعمليات المزايدة

نظم التصنيع والتخزين :

- اختيار الوكلاء والموزعين
- تحديد المنتج أو ضمانات الخدمة المقدمة
- تسعير المنتج أو الخدمة (تجزئة أم جملة)
- ضبط عمليات التخزين
- استقبال وتخزين المنتجات
- تنسيق سجلات الحاسبات وكشوف المخازن

نظم عمليات الطلب :

- تسلم الطلبيات وتسجيلها بالبريد أو الفاكس أو الهاتف
- الوفاء بمواعيد تسليم الطلبيات وشحنها
- إرسال الطلبيات

نظم الفواتير وحسابات القبض :

- إصدار الفواتير للطلبيات

- تحصيل ثمن الطلبيات وطرق السداد بالائتمان للعملاء (سواء كان ذلك نقداً أو بشيكات أو ببطاقة ائتمان)
- بدء عملية المستحقات التى تجاوزت الفترة القانونية

نظم خدمة العملاء :

- المرتجعات وسداد ثمنها للعميل
- الاستجابة لشكاوى العملاء
- استبدال المنتجات المعيبة أو أداء خدمات الضمان

نظم حسابات الدفع :

- إجراءات الشراء والموافقات المطلوبة
- عملية السداد للطلبيات
- مصاريف نثرية

نظم التسويق :

- إيجاد خطة تسويق كلية
- تصميم وإنتاج مواد تسويقية
- تطوير خطوط ورؤى عامة
- إيجاد خطة إعلانية
- إيجاد خطة للعلاقات العامة
- إيجاد خطة للإعلانات البريدية
- تطوير قاعدة بيانات
- إنشاء وتطوير موقع إلكترونى
- تتبع وتحليل إحصاءات المبيعات

نظم الموارد البشرية :

- إجراءات تعيين الموظفين
- تدريب الموظفين
- عملية رفع الرواتب وخطط العوائد

نظم المحاسبة العامة :

- إدارة عملية المحاسبة من خلال التقارير اليومية والأسبوعية والشهرية وربع السنوية والسنوية
- إدارة السيولة النقدية مع توفير حاجات الاقتراض المستقبلية وتأمينها
- تسوية الميزانية
- وضع تقارير عن الضرائب المستحقة على الرواتب والمدفوعات المحتجزة

النظم العامة للشركات :

- التفاوض والإعداد وتنفيذ العقود
- تطوير وحماية الملكية الفكرية
- إدارة حاجات التأمين والتعويضات
- إصدار تقرير عن الضرائب الفيدرالية أو المحلية الأخرى وإصدار تقارير عنها
- التخطيط للضرائب الفيدرالية والمحلية وغيرها
- إدارة السجلات وحفظها
- الحفاظ على علاقات المستثمرين وحاملى الأسهم
- ضمان الأمان القانونى
- تخطيط وإدارة النمو

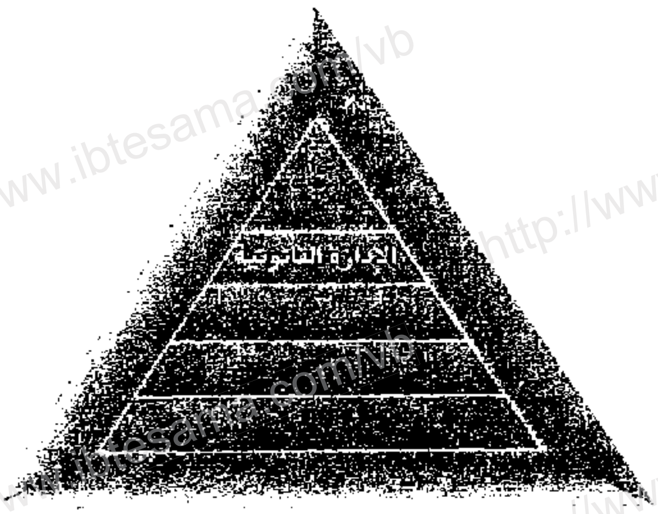
نظم الإدارة المادية :

- تصميم وصيانة النظم الكهربائية ونظم الاتصالات الهاتفية
- التخطيط للأجور والتصاريح
- إصدار التراخيص
- ضمان الأمان الجسدى للعاملين

وقد تحتاج إلى تسجيل عملياتك هذه فى شكل سياسات وإجراءات تدون فى دليل ، ومثل هذا الدليل قد يصبح مرجعاً قيماً لطاقم العمل لديك ، كما أن إصدار هذا الدليل سوف يساعد على تسهيل عملياتك وتحسين أدائك ، كما أنه يجعلك أقرب إلى امتلاك مشروع خاص بك فى خانة رجال الأعمال .

الفصل الخامس والثلاثون

الإدارة القانونية



لقد كان مستوى الإدارة القانونية في مثلث (رجال الأعمال ـ المستثمرين) أحد أكثر الدروس إيلاماً التي مررت بها ، وقد أشار أبي الغني إلى خطأ فادح في مشروعي وهو : أنني فشلت في ضمان الحقوق القانونية لمنتجات مشروعي الذي صممته قبل أن يبدأ الإنتاج ، وبتحديد أكثر ، لم أسجل بعض منتجاتي لأنني اعتقدت أن دفع ١٠٠٠٠ دولار عند المحامي هو أجر باهظ مقابل أمر غير هام ، وسرعان ما جاءت شركة أخرى فسرقت فكرتي ، ولم يكن في وسعي أن أفعل شيئاً حيال ذلك .

واليوم حدثت لى تغيرات جذرية ؛ لأن المحامى المسئول عن الملكية الفكرية ومحامى التعاقدات يعتبران من أهم المستشارين لأنهما يساعداننى على خلق أهم أصولى ، وسوف يساعدك هؤلاء المحامون لو كانوا على قدر من الكفاءة على أن تحمى أفكارك من القرصنة الفكرية وهم من يتخصصون فى سرقة الأفكار وبالتالى الأرباح .

وعالم الأعمال ملىء بقصص المغامرين الأذكياء الذين يملكون أفكاراً عظيمة ثم يبدأون فى بيع منتجاتهم أو أفكارهم قبل حمايتها ، وفى عالم الملكية الفكرية يصعب - بل يستحيل - حماية الفكرة إذا تم تنفيذها ، ومنذ فترة ليست بالطويلة خرجت شركة ببرنامج حسابى للأعمال الصغيرة ، وقد اشتريت هذا المنتج لشركتى ، وبعد بضع سنوات اختفت هذه الشركة لماذا ؟ لأنها فشلت فى تسجيل هذه الفكرة باسمها ، فجاءت شركة أخرى ، لن أذكر اسمها ، فأخذت الفكرة وأصبحت الشركة صاحبة الفكرة خارج نطاق المنافسة ، أما الشركة التى سرقت الفكرة فإنها تعد الآن شركة رائدة فى صناعة البرمجيات .

وقد أصبح " بيل جيتس " أغنى رجل فى العالم بمجرد فكرة ؛ فالرجل لم يستثمر فى العقارات والمصانع ، ولكنه حصل على معلومات وحماها وأصبح أغنى رجل فى العالم وهو مازال فى الثلاثينيات من عمره ، والمفارقة العجيبة أن " بيل جيتس " لم يبتدع نظام مايكروسوفت ؛ فقد اشتراه من مبرمجين آخرين ثم باعه لشركة آى . بى . إم .

وقد أصبح " أريستول أوناسيس " أحد عمالقة النقل البحرى بفضل وثيقة قانونية بسيطة ، وقد كانت هذه الوثيقة عبارة عن عقد من شركة صناعية ضخمة تمنحه بمفرده حقوق نقل بضائعها حول العالم ، وكان كل ما لديه هو هذا المستند ، ولم يكن يمتلك ساعتها سفناً ولكنه بهذا العقد القانونى تمكن من إقناع البنوك بمنحه قرضاً حتى يتسنى له شراء السفن . فمن أين حصل على السفن ؟ لقد حصل عليها من حكومة الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية ؛ فقد كان لدى الحكومة الأمريكية فائض فى السفن التى كانت تستخدم فى نقل الإمدادات الحربية من الولايات المتحدة إلى أوروبا ، ولكن بقيت مشكلة أخرى ؛ فلكى يشترى هذه السفن ، كان يشترط أن تكون لديه الجنسية الأمريكية وهو يونانى ، فهل توقف لذلك ؟ كلا لم يفعل ، فمن خلال فهمه لقوانين خانة رجال الأعمال ، اشترى هذه السفن من

خلال شركة أمريكية كان يديرها ، وهذا مثال آخر للقوانين واختلافها في كل مربع .

احم أفكارك

أستعين حالياً بمحام يدعى " مايكل لينتشر " الذى يعد أحد أبرز محامي الملكية الفكرية ، وهو مسئول عن تسجيل براءات الاختراع والعلامات التجارية دولياً لشركة " تقنيات كاش فلو " ، وهو زوج شريكتى ومعاونتى فى تأليف هذا الكتاب " شارون لشتر" ، ورغم أنه متزوج من شارون إلا أننا مازلنا ندفع له كأى عميل آخر لديه ، ومهما كان مقدار ما ندفعه له ؛ فإن قيمة ما يعود علينا وعلى الشركة لا يُقدر بثمن ، لقد أسهم فى الكثير من أرباحنا وحفظ حقوقنا وأموالنا عن طريق توجيهنا وإرشادنا خلال المفاوضات الحساسة ، وقد ألف كتيباً بعنوان " The Intellectual Property Handbook " وهو شرح رائع لأساليب الحماية المتنوعة المتوافرة ؛ فهو يناقش بشكل مستقل عناصر مثل براءة الاختراع والعلامة التجارية وحقوق الطبع ، وكيف يمكن استخدام مزيج بينها للوصول لأشمل شكل للحماية ، وهو متوفر على موقعنا.

وفى الخاتمة

أقول إن الكثير من المشروعات بدأت وازدهرت بورقة بسيطة ؛ فالمستند القانونى الواحد يمكن أن يكون نواة لنشاط تجارى عالمى .

ملاحظات شارون

إن من أفضل الأصول القيمة التى تمتلكها هى الأصول غير الملموسة بالبراءات التى تسمى براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق الطبع ، وهذه المستندات القانونية تمنحك حماية خاصة لإنتاجك الفكرى ، وكما قال " روبرت " ، فإنه بدون هذا النوع من الحماية فإنك تخاطر بفقدان كل شىء ، وعندما تحمى حقوقك ، فإنك تستطيع أن تمنع الآخرين من استخدام ملكيتك وتستطيع أيضاً أن تبيع هذه الحقوق أو تمنح تراخيص تجيز استخدامها مقابل جزء من الأرباح ، كما أن الترخيص لطرف ثالث لاستخدام حقوقك حتى يستخدمها هو مثال رائع على كيفية جعل الأصول تعمل من أجلك .

ورغم ذلك ، فإن الموضوعات القانونية تظهر على السطح فى كل أوجه النشاط ، والحصول على استشارات قانونية تتسم بالكفاءة هو أمر هام ليس فقط عند تأسيسك لمشروعك ولكن أيضاً كجزء مستمر من فريقك الاستشارى . والنفقات القانونية تبدو باهظة فى البداية ، ولكن عندما تقارنها بالتكاليف القضائية لاستعادة حقوق ضائعة ونفقات الإجراءات القضائية فسوف تجد أن الصياغة السليمة للاتفاقيات منذ البداية تجعل الأمر أقل تكلفة بكثير ، وبالإضافة للنفقة المالية ، لابد أن تضع فى حسبانك تكلفة الوقت المهدر ، وبدلاً من التركيز على أعمالك قد تجد نفسك مضطراً للتركيز على أمور قانونية .

وهذه أيضاً ميزة أخرى تجعل شبكات التسويق والامتياز يوفران بداية سريعة لأعمالك ، فعندما تشترى حق امتياز أو تنضم إلى مؤسسة تسويق شبكية ، فسوف تجد أن معظم الملفات القانونية الضرورية للبداية والنمو قد تم توفيرها لك حتى تستخدمها ، وهذا يوفر لك بدوره قدراً هائلاً من المال والوقت ، ويسمح لك أن تركز جهودك فى تطوير أعمالك ، وننصح أيضاً أن تراجع مستشاريك الخصوصيين ، وهناك نقاط معينة تتطلب الاستشارة القانونية لأنها ستساعدك على تجنب مشاكل محتملة للجوانب القانونية للمشروع ، مثل :

الشركة العامة :

- اختيار نوع المنشأة التجارية
- اتفاقيات البيع والشراء
- تراخيص العمل
- المراجعة الدورية للموقف القانونى لعمليات المؤسسة
- عقود إيجار مقر المؤسسة أو عقود الشراء

قوانين العمال :

- إدارة الموارد البشرية
- عقود الموظفين
- الخلافات مع الموظفين
- تعويض العمال

قوانين المستهلك :

- شروط وبنود المبيعات
- البريد الإعلانى
- مواصفات المنتج من الناحية القانونية
- المصداقية فى قوانين الإعلان
- القوانين البيئية

العقود :

- مع الموردين
- مع عملاء البيع بالجملة
- مع الموظفين
- التشريع التجارى الموحد
- الضمانات
- دائرة السلطة القضائية

الملكية الفكرية :

- عقود التعيين
- الاتفاقيات السرية
- حقوق الطبع
- الأعمال الفنية
- براءات الاختراع
- العلامات التجارية
- ترخيص الملكية الفكرية

أدوات الأوراق المالية والديون :

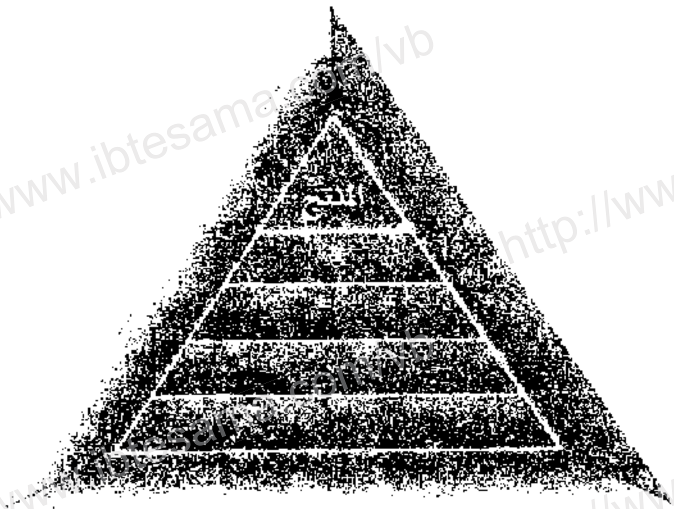
- تأجير أو شراء المعدات
- مستندات القروض
- طرح الأسهم للاكتتاب الخاص
- طرح الأسهم للاكتتاب العام الأول

مسائل تتعلق بحاملى الأسهم :

- لوائح الشركة
- سلطة مجلس الإدارة
- إصدار الأوراق المالية
- عمليات الاندماج والاستحواذ
- عمليات الانفصال

الفصل السادس والثلاثون

إدارة المنتج



المنتج الذى يشتريه العميل فى النهاية هو آخر الأوجه الهامة لثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) وقد يكون شيئاً ملموساً مثل الهامبورجر أو غير ملموس مثل خدمات الاستشارة ، ومن العجيب أن الكثير من المستثمرين العاديين يركزون على المنتج فقط ويهملون باقى المشروع ، وقد كان أبى الغنى يرى أن المنتج هو أقل العناصر التى يتم التأكد منها عند تقييم عمل ما .

وقد جاء إلىَّ أناس كثيرون بأفكار مبدعة لمشروعات ، وكانت إجابتى هى أن العالم مليء بالمنتجات الجيدة . كما أنهم يقولون لى إن منتجهم الجديد أفضل من السابق ، فأقول إن الاعتقاد بأن السلعة الأفضل أو الخدمة الأفضل هى الأهم

هـى فكـرة المـوظفين والمهنـيين حيـث إن كونـك الأفضـل أمـر ذو أهميـة فـى نجاحك ، ورغم ذلك فإن خانات رجال الأعمال والمستثمرين ومن فيهـا يـدركون جيداً أن أهم الأجزاء هو النظام الذى يقف خلف إنتاج السلعة أو الفكـرة وبـاقى المثلث ، وقد أشرت إلى أننا نستطيع طهـى هـامبورجر أفضـل ممـا يقدمـه لـك " ماكدونالـدز " ، ولكـن قلـة منـا تسـتطيع بنـاء نظـام تجـارى أفضـل مـن " ماكدونالدز "

إرشاد أبى الغنى

قررت عام ١٩٧٤ أننى سوف أبنـى مشروعى وفقـاً لنمـوذج مثلـث (رجـل الأعمال ـ المستثمر) . وقد حذرنى أبى الغنى بقولـه " إن تعلـم بنـاء مشـروع وفقاً لهذا النموذج يعتبر مخاطرة كبيرة ؛ فالكثير من الناس يحاولون ذلـك وقلـة منهم ينجحون فيه ، ورغم وجود نسبة مرتفعة من المخاطرة في البداية . فإنـك إذا تعلمت كيف تبنى أعمالك ، فسوف تكـون فرصك فـى اكتسـاب المال غـير محدودة ، أما من يخـافون مـن المغـامرة ولا يرغبـون فـى المـرور بهـذه التجربـة التعليمية ، فقد تكون المخاطر التى يتعرضون لهـا أقـل ، وبالتـالى سـوف يكـون دخلهم قليلاً أيضاً

وأنا لازلت أذكر ما مررت به من ازدهار وانحدار وأنا أتعلم بنـاء مشـروعى ، وأذكر بعض المواد الدعائية التى كتبتهـا والتـى لم تسـفر عـن بيـع أى شـىء ، وأذكر بعض الكتيبات التى كتبتها والتى لم يفهم منها أحـد مـا أقولـه والصـراع الذى عانيته لأتعلم كيف أجمع رأس المال وكيف أنفق أموال المستثمرين بحكمـة على أمل بناء مشروع قوى ، ومازلت أذكر شعورى بخيبة الأمل عنـدما رجعـت إلى المستثمرين وأنا أقول لهـم إننـى قـد خسـرت أمـوالهم ، وأنـا أديـن بالشـكر للمستثمرين الذين تفهموا الأمر وشـجعونى علـى العـودة إلـيهم لـو أردت إنشـاء مشروع آخر . ورغم هذا كله ، كان كل خطأ يمثل خبرة تعليميـة لا تقـدر بـثمن وبناء لشخصيتى ، وكما قال أبى الغنى ، فإن المخاطرة فى البداية تكون مرتفعة جداً ، ولكن إذا تغلبت على ذلك واستمررت فى التعلم فسوف تكون الأرباح بلا حدود

وقـد كنـت ضـعيفاً جـداً علـى كـل مستويات هـذا المثلـث عـام ١٩٧٤ وكان أضعـف مستوى لى فـى إدارة التـدفقات النقديـة وإدارة التواصـل ، وحتـى

اليوم فأنا لا أحترف أى قطاع من قطاعات هذا المثلث ، ولكنني أستطيع القول بأنني أقوى ما يكون فى إدارة التدفقات النقدية والتواصل ، ولأنني أستطيع أن أمزج بين كل هذه المستويات ، فقد نجحت شركاتي ، وخلاصة القول هي رغم أنني لم أكن قوياً في البداية ولست كذلك حتى الآن إلا أن عملية التعلم لا تزال مستمرة ، وأنا أقول لأى شخص يريد أن يربح ثروة عريضة بهذا الأسلوب أن عليه أن يبدأ ويمارس ويقع فى الأخطاء ويصححها ويتعلم ويطور من أدائه .

وعندما أنظر إلى نسبة العشرة بالمائة من الأمريكيين الذين يتحكمون فى نسبة ٩٠٪ من كل الأسهم الأمريكية ونسبة ٧٣٪ من الثروة ، فإنني أدرك من أين جاءت ثرواتهم ؛ فالكثير منهم اكتسب ثروته تماماً كما حدث مع " هنرى فورد " و" توماس أديسون " (والذى فاق بيل جيتس فى عصره من حيث الثروة) وتضم هذه القائمة " بيل جيتس " و " مايكل ديل " و " وارن بفيت " و " روبرت ميردوك " و" آنيتا روديك " و "ريتشارد برانسون " وآخرين اكتسبوا ثرواتهم بنفس الأسلوب ، لقد وجدوا ذواتهم وحددوا مهمتهم وسمحوا للآخرين أن يشاركوهم في أحلامهم وفيما تعرضوا له من مخاطر وأيضاً فيما حصدوه من ثمار ، وتستطيع أن تفعل نفس الشيء إذا أردت ، وما عليك إلا أن تتبع نفس الرسم البياني الذى أرشدني أبى الغنى من خلاله وهو مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) .

وقد قالت " هيلين كيلر " " إن السعادة الحقيقية لا تتحقق من خلال إشباع المرء لرغباته ، ولكن من خلال الإخلاص لهدف سامٍ وتحقيقه "

ملاحظات شارون

يحتل عنصر المنتج قمة مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) لأنه يعبر بشكل كامل عن مهمة المشروع ، وهو ما تقدمه لعميلك ، أما باقى المثلث فهو يؤسس للنجاح طويل المدى لمشروعك ، وإذا كانت قدرتك على الاتصال بالسوق كبيرة ، فإن أنظمتك سوف تسهل عملية الإنتاج والتوزيع ، وإذا كانت أموالك تدار بحكمة فستكون قادراً على بيع منتجاتك بنجاح وتحقيق نمو كبير لمشروعك .

مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) وأفكارك

قال أبي الغني " إن مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) هو الذى يشكل أفكارك ، والمعرفة بهذا المثلث تسمح للفرد بأن يخلق أصلاً يشترى به أصولاً أخرى " ، وقد أرشدنى أبى الغنى وعلمنى كيف أنجح فى خلق وبناء العديد من هذه المثلثات ، وقد فشلت العديد من أعمالى لأننى لم أستطع أن أجمع كل الأجزاء فى نمط متناسق . وعندما يسألنى الناس عن سبب فشل أحد مشروعاتى ، كنت أقول إن ذلك يعود لخطأ فى أحد قطاعات المثلث ، وبدلاً من أن يصيبنى الإحباط عند الفشل كما يحدث مع كثير من الناس كان أبى الغنى يشجعنى على الاستمرار فى الممارسة وبناء هذه المثلثات ، وكان يقول " كلما مارست بناء هذه المثلثات ، فسوف تسهل عليك صناعة المال ، وبمجرد أن تجيد استخراج أفكارك وبناء مثلث حول الفكرة ، فسوف يأتى الناس إليك لتستثمر لهم أموالهم ، وحينئذٍ تدرك أن صناعة المال لا تتطلب المال فى المقام الأول ، وبدلاً من أن تضيع حياتك وأنت تعمل من أجل المال ، فسوف تتحسن قدرتك على إيجاد أصول تصنع لك المزيد والمزيد من المال "

اقتران مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) بقاعدة ٩٠/١٠

علق أبى الغنى ذات يوم وهو يدرس لى هذا المثلث تعليقاً شد انتباهى ؛ حيث قال : " إن هذا المثلث داخل كل فرد منا " ، فاستفسرت منه عن مراده حيث لم أفهم ما يقصده ، ورغم أن تفسيره كان واضحاً إلا أن الأمر استغرق وقتاً حتى أفهمه ، وعندما أجد اليوم شخصاً أو أسرة أو مشروعاً أو مدينة أو بلداً يمر بمصاعب مالية ، فهذا يعنى أن أحد قطاعات المثلث مفقودة أو لا تعمل فى اتساق مع القطاعات الأخرى وعندما يتعطل أحد هذه القطاعات فإن ذلك يجعل هذا الشخص أو الأسرة أو المدينة أو البلد فى نطاق التسعين بالمائة الذين لا يملكون سوى ١٠٪ من الأموال ، فإذا كان مشروعك أو أسرتك تواجه مشاكل اليوم ، فما عليك إلا أن تنظر إلى مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) وتقوم بتحليل لما يمكن تغييره أو تحسينه .

حل لغز المثلث

أعطاني أبي الغني سبباً آخر للبدء في إجادة هذا المثلث وأنا أعتبره سبباً وجيهاً حيث قال : " يؤمن والدك أن العمل الجاد الدءوب هو السبيل لصناعة المال ، ولكنك بمجرد أن تشيد بناء هذا المثلث ستجد أنه كلما قل عملك زاد عائدك من المال ، وزادت قيمة ما تبنيه " ، وفي البداية لم أفهم ما يقوله ولكن بعد سنوات من الممارسة أدركت ما كان يعنيه ، وأنا اليوم أقابل أناساً يعملون بجد لبناء عمل لهم وهم يشقون طريقهم تدريجياً في السلم الوظيفي أو يعتمدون على سمعتهم ، وأغلب هؤلاء ينتمون إلى خانة الموظفين وخانة المهنيين ، ولكي أصبح غنياً ، كان لابد لي أن أتعلم بناء ووضع أنظمة تعمل بدوني ، وبعد بناء المثلث الأول ، أدركت ما كان يعنيه أبي الغني بأنه كلما قل عملك زاد العائد من المال ، وقد كان يسمي هذه الفكرة " حل لغز مثلث (رجل الأعمال - المستثمر " ، وإذا كنت مدمناً للعمل الشاق أو ما يسميه أبي الثري " الانشغال بأعمالك دون بناء شيء " ، فأقترح عليك أن تجلس مع أشخاص آخرين من أمثالك ، وتناقش معهم كيف أن العمل بجهد أقل سوف يدر عليك أموالاً أكثر . وقد وجدت أن الفرق بين من هم في خانة الموظفين والمهنيين ومن هم على الجانب الأيمن دائماً هو أنه في جانب الموظفين والمهنيين يشترك الكثيرون بشكل مباشر في الإدارة والتنظيم ، وقد اعتاد أبي الغني أن يقول " مفتاح النجاح هو التكاسل ، وكلما ورطت نفسك في أعمال كثيرة ، قل العائد من المال " ، وأحد الأسباب التي تجعل الكثير من الناس غير قادرين على الانضمام لنادي ٩٠ / ١٠ هو انشغالهم بالكثير من الأعمال ، بدلاً من أن يبحثوا عن طرق جديدة لإنتاج ما هو أكثر وأكثر بمجهود أقل ، وإذا كنت تريد أن تكون من صنف هؤلاء الأشخاص الذين يستطيعون شراء أصول الآخرين ، فإنك تحتاج إلى إيجاد طرق للعمل أقل وأقل حتى تصنع أكثر وأكثر ، وكما قال أبي الغني : " إن مفتاح النجاح هو التكاسل " ؛ ولهذا كان قادراً على إيجاد الكثير من الأصول التي اشترت أصولاً أخرى ، ولم يكن لينجح في ذلك لو أنه كان مثل أبي الفقير الذي كان يتفانى في عمله .

ملخص لمثلث رجل الأعمال والمستثمر

إن مثلث رجل الأعمال والمستثمر ككل يمثل نظاماً قوياً للأنظمة يسانده فريق له قائد يعملون جميعهم من أجل تحقيق مهمة واحدة ، وإذا كان أحد أفراد الفريق ضعيفاً أو يتعثر فإن ذلك يعرض نجاح المشروع للخطر ، وأحب هنا أن أركز على ثلاث نقاط هامة تلخص مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) :

١. المال يأتي في المقام الثاني بعد الإدارة ، فإذا كانت إحدى وظائف الإدارة في أي مستوى من المستويات الخمسة ضعيفة ، فإن الشركة سوف تضعف ، وإذا كانت لديك مصاعب مالية أو ليس لديك السيولة النقدية الكافية التي تتمناها فإنك تستطيع أن تجد نقاط الضعف بتحليل كل مستوى وبمجرد أن تحدد نقاط ضعفك ، فقد تحتاج حينها إلى تحويل هذه النقطة إلى مصدر قوة لك أو أن تستأجر شخصاً قويًا في هذه النقطة .

٢. إن أفضل الاستثمارات والمشروعات هي ما يمكنك أن تبتعد عنه ، وإذا كان هناك ضعف في أحد المستويات الخمس ولم تكن الإدارة على استعداد لتدعيمها فمن الأفضل أن تبتعد عن هذا الاستثمار ، وكثيراً ما أبدأ نقاشاً حول المستويات الخمس لمثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) مع فريق إداري وأدرس إمكانية الاستثمار معه ثم أسمع جدالاً وليس نقاشاً ؛ فعندما يكون أصحاب المشروع أو العاملون فيه ضعافاً في أي مستوى من المستويات الخمسة ، فإنهم يتبنون موقفاً دفاعياً بدلاً من أن يتقبلوا النقد ، وإذا تبنوا الموقف الدفاعي بدلاً من أن يحددوا ويصححوا من مواطن الخطأ ، فإنني أتخلى عن هذا الاستثمار ، وعندي صورة على الحائط كُتب تحتها " لا تعلم الخنازير الغناء ؛ لأن ذلك يبدد وقتك ويزعج الخنازير " ، وهناك استثمارات رائعة كثيرة تجعل أنه من الأولى لك أن تترك محاولة تعليم الخنازير الغناء .

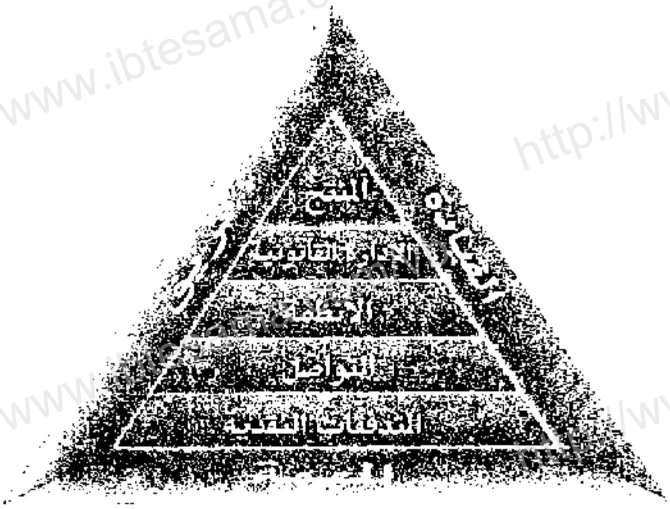
٣. لقد أضحى اليوم مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) متوفراً ويسهل الحصول عليه بفضل توفر الحواسب الشخصية والإنترنت ، وأنا أقول

دوماً إن تحقيق ثروات طائلة أصبح أسهل ما يكون الآن ؛ ففي العصر الصناعي ، كنت تحتاج إلى ملايين من الدولارات لبناء مصنع سيارات ، أما اليوم فإن امتلاكك لجهاز مستعمل لا تتجاوز قيمته ألف دولار وبعض المجهود الذهني وخط هاتف وخبرة قليلة بالمستويات الخمس لهذا المثلث يجعل العالم كله بين يديك .

وإذا أردت أن تبني مشروعك الخاص ، فلن تجد فرصة للنجاح أفضل من تلك المتاحة حالياً ، وقد قابلت حديثاً شاباً باع شركته الصغيرة لخدمات الإنترنت لشركة برمجيات كبيرة في مقابل ٢٨ مليون دولار . وكان كل ما قاله " لقد صنعت ٢٨ مليون دولار وأنا في الثامنة والعشرين من عمري ، فكم يكون لديَّ عندما أكون في الثامنة والأربعين ؟ "

ملاحظات شارون

إذا أردت أن تكون رجل أعمال تبني مشروعات ناجحة وتستثمر في مشروعات واعدة ، فلابد أن يكون مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) قويًّا ومتماسكاً ، وإذا كان الأمر كذلك ، فإن أعمالك سوف تنمو وتزدهر ، وأفضل ما في الأمر أنه إذا كنت تعمل مع فريق فلا يلزم أن تكون خبيراً بكل مستوى من مستويات هذا المثلث . كل ما عليك هو أن تصبح جزءاً في فريق ذي رؤية واضحة وتتبنى مهمة قوية وتتحلى بروح المغامرة .



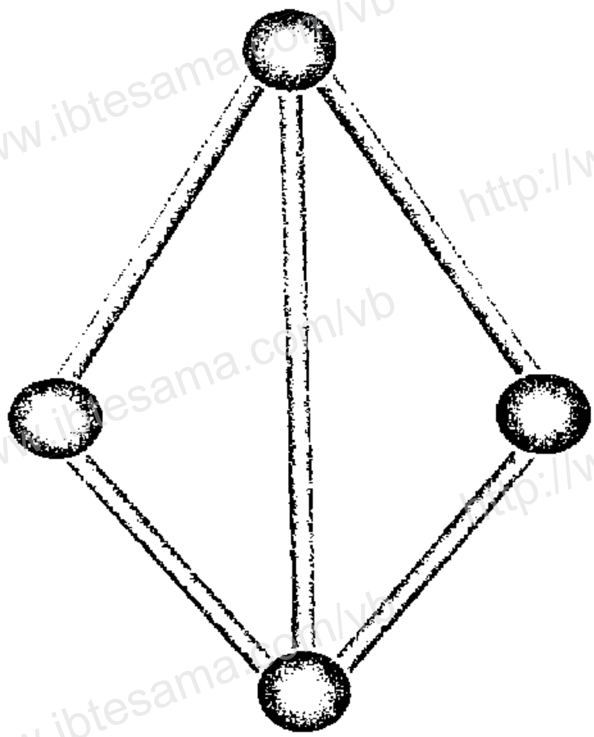
مثلث (رجل الأعمال - المستثمر)

من المثلث إلى الشكل الرباعى

تتضح معالم المشروع ذى المهمة الواضحة والقائد ذى العزيمة والفريق المؤهل والمتحد التشكيل عندما تندمج أجزاء مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) مع بعضها ، وعندئذ يتحول المثلث إلى شكل ثلاثى الأبعاد ومن ثم يتحول إلى شكل رباعى .

ونقطة الاكتمال هى مقدمة الانضباط ، وتعريف الانضباط هنا هو التكامل وسلامة الظروف التى تحيط بالمشروع ، والتعريف الأكثر شيوعاً للانضباط هو الأمانة أو الاستقامة ، ومع أن هذه التعريفات قد تبدو مختلفة ، إلا أنها فى الحقيقة هى نفسها .

فالمشروع الذى يُدار على أسس من الأمانة والإخلاص عندما يُبنى على أسس مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) سوف يكتمل ويزدهر .



مشروعك

المرحلة الرابعة

من هو المستثمر المحترف ؟

الفصل السابع والثلاثون

كيف يفكر المستثمر المحترف ؟

سألني أبي الغني : " بما أنك فهمت مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) ، هل أنت مستعد الآن لبناء مشروعك ؟ "

قلت " نعم ، رغم أن هذا قد يبدو مخيفاً إلى حد ما ، حيث إنه يجب عليَّ أن أتذكر الكثير "

قال : " هذه هي النقطة التي أردتها يا " روبرت " ، بمجرد أن تبني مشروعاً ناجحاً ، فسوف تكتسب المهارات التي تمكنك من بناء أكبر عدد من المشروعات كما تريد ، وسوف تكون لديك مهارات تحليل المشروعات الأخرى من الخارج قبل أن تستثمر فيها "

أجبته " إن الأمر لا يزال يبدو كمهمة مستحيلة "

أضاف أبي الغني " ربما يكون الأمر كذلك لأنك تفكر في بناء مشروعات عملاقة "

أجبت بحماسة " بالطبع إني أفكر في ذلك . إنني أريد أن أكون ثرياً "

قال : " لكي تكتسب المهارات الضرورية لمثلث (رجل الأعمال ــ المستثمر) ، لابد أن تبدأ صغيراً ، وحتى محل فطائر النقانق أو إيجار منزل صغير يحتاج إلى نفس المثلث ؛ فكل مكون في هذا المثلث ينطبق حتى على أقل الأعمال ، وحتماً سوف تقع في أخطاء ، ولكن إذا تعلمت منها فسوف يكون في مقدورك أن تبنى أعمالاً أكثر وأكثر وخلال هذه العملية سوف تصبح مستثمراً محترفاً "

سألته " إن تعلم بناء مشروع سوف يجعلنى مستثمراً محترفاً ، فهل هذا كل ما فى الأمر ؟ "

قال أبى الغنى " إذا تعلمت من الدروس التي تقابلك فى حياتك وبنيت مشروعاً ناجحاً ، يمكنك أن تصبح مستثمراً محترفاً . إن صنع المليون الأولى هى أصعب خطوة ، وبعدها سوف تكون العشرة ملايين التالية أسهل ، ودعنا نناقش ما يجعل رجل الأعمال الناجح مستثمراً محترفاً بحق

من هو المستثمر المحترف ؟

المستثمر المحترف يفهم جيداً ضوابط الاستثمار العشرة ؛ فهو يفهم أوجه الاستفادة التي تعود عليه من مزايا الجانب الأيمن ، ولنتناول كل ضابط حتى نتمكن من فهم أفضل لكيفية تفكير المستثمر المحترف ، وهذه الضوابط هى

الضوابط العشر للمستثمر

١. التحكم فى ذاتك
٢. التحكم فى الدخل والنفقات ومعدلات الأصول والخصوم
٣. التحكم فى إدارة المشروع
٤. التحكم فى الضرائب
٥. التحكم فى توقيت البيع والشراء
٦. التحكم فى تعاملات السمسرة
٧. التحكم فى العناصر الثلاثة (نوع المنشأة والتوقيت والسمات)
٨. التحكم فى شروط وبنود الاتفاقيات
٩. التحكم فى مدى وسبل وصولك للمعلومات
١٠. التحكم فى الأنشطة الخيرية وتوزيع الثروة

" ومن المهم أن ندرك أن المستثمر المحترف قد يختار ألا يكون مستثمراً داخلياً أو مثالياً ؛ لأنه يفهم فوائد كل ضابط ، وكلما زاد عدد الضوابط التى يملكها هؤلاء المستثمرون قلت مخاطر الاستثمار "

الضابط الأول :

التحكم فى ذاتك

إن أهم أشكال التحكم التى لابد لك منها كمستثمر هو التحكم فى ذاتك ؛ فهذا قد يحدد نجاحك كمستثمر ، ولهذا فقد خصصنا المرحلة الأولى من الكتاب كاملة لتحقيق السيطرة على نفسك ، وقد كان أبى الغنى يقول " المخاطرة ليست فى الاستثمار ولكنها فى المستثمر "

لقد تعلم معظمنا فى المدرسة أن نكون موظفين ، وأن هناك إجابة صحيحة واحدة دومًا وأن الوقوع فى أخطاء هو شىء بشع ، لم نتعلم الثقافة المالية هناك ، لذا فإن الأمر يستغرق بعض الوقت والجهد لتغيير تفكيرك حتى تصبح مثقفاً مالياً

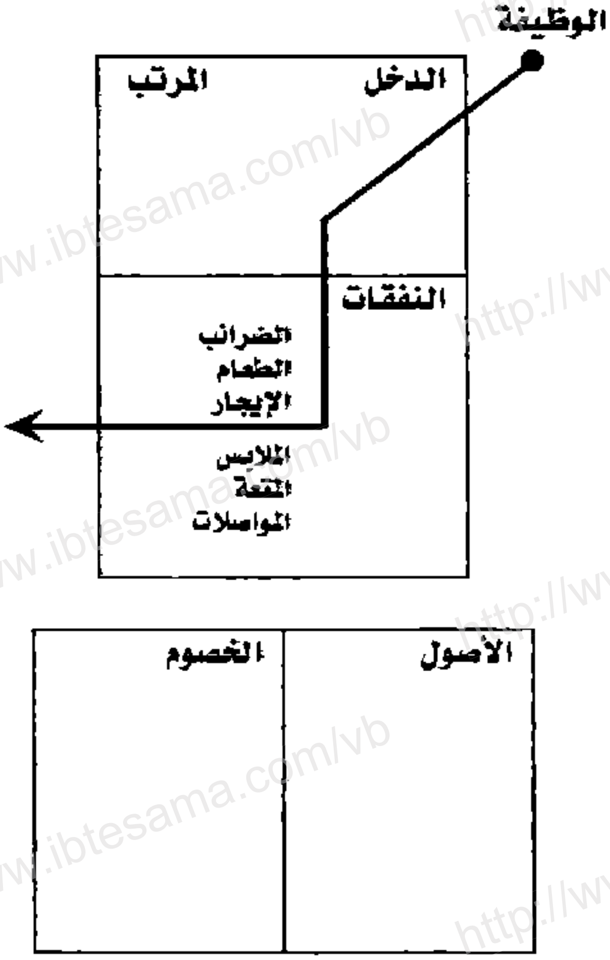
والمستثمر المحترف يعلم جيداً أن الإجابات الصحيحة قد تتعدد ، وأن أفضل أنواع التعلم يأتي من خلال الأخطاء ، وأن الثقافة المالية ضرورية للنجاح . إنهم يعرفون بيانهم المالى ويتفهمون كيف أن كل قرار يتخذونه سوف يؤثر بالضرورة على بيانهم المالى . ولكى تصبح ثرياً لابد أن تتعلم كيف يفكر الأثرياء .

الضابط الثانى :

التحكم فى الدخل والنفقة والأصول والخصوم

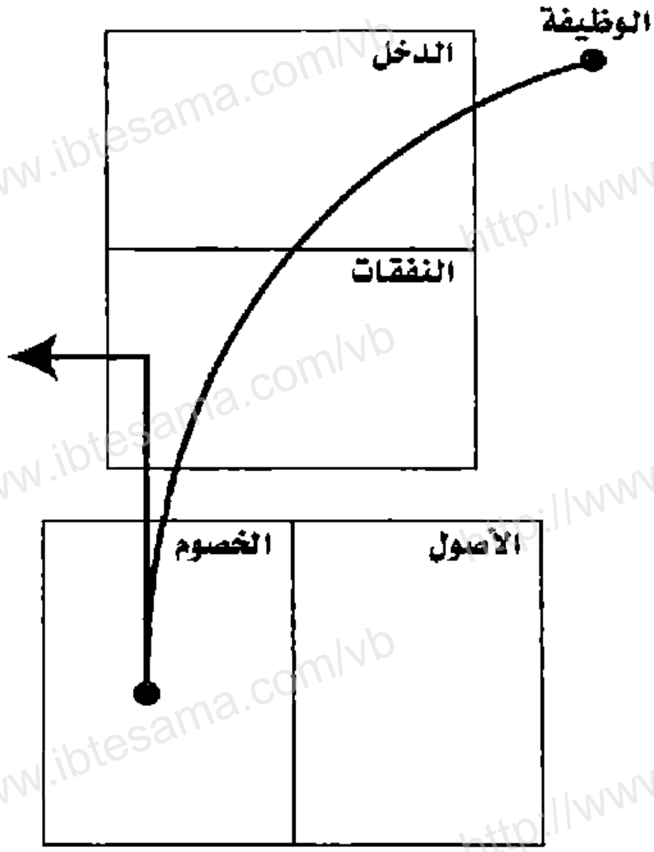
وهذا الضابط يتطور من خلال الثقافة المالية ، وقد علمنى أبى الغنى نماذج التدفقات النقدية الثلاثة للفقراء وللطبقة الوسطى وللأثرياء ، وقد قررت منذ البداية أن يكون النموذج الذى أتبناه هو نموذج الأثرياء .

فنموذج التدفقات النقدية للفقراء كما يلي :



إن الفقير ينفق كل قرش يكسبه دون أن يكون له أصول أو عليه ديون .

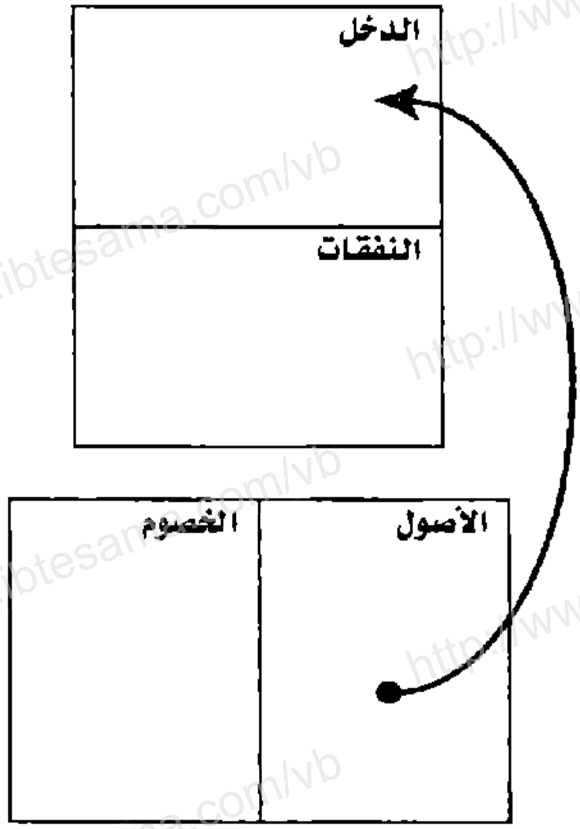
أما التدفقات النقدية بالنسبة للطبقة الوسطى فهي تبدو كما في هذا الشكل :



فالأفراد من الطبقة الوسطى تتراكم عليهم الديون بزيادة نجاحاتهم ؛ فالزيادة من الراتب تجعلهم على استعداد لاقتراض مال أكثر من البنك لشراء أغراض شخصية مثل السيارات أو منازل غالية أو قوارب ؛ فدخولهم تنفق على النفقات المعيشية وسداد الديون الشخصية .

وكلما زادت دخلهم زادت ديونهم ، وهذا ما نطلق عليه " سباق الفئران "

أما التدفقات النقدية بالنسبة للأثرياء فإن النموذج يبدو بهذا الشكل



إن الأثرياء يجعلون أصولهم تعمل لصالحهم كما أنهم يتحكمون فى نفقاتهم ويركزون على بناء أصول جديدة ، وأعمالهم تسدد أغلب نفقاتهم كما أن الخصوم الشخصية لهم محدودة إن لم تكن معدومة .

قد يكون نموذج التدفقات النقدية الخاص بك خليطاً من هذه الأنواع الثلاثة ، فما هو حال بيانك المالى ؟ هل تتحكم فى نفقاتك ؟

اشتر الأصول وليس الخصوم

المستثمرون المحترفون يشترون أصولاً تدر عليهم مالاً . إن الأمر بهذه البساطة .

تحويل النفقات الشخصية إلى نفقات للمشروع

يدرك المستثمر المحترف أن كل النفقات العادية والضرورية التى تُدفع وتخصص للمشروع تقتطع من الضرائب ؛ فهم يحللون نفقاتهم ويحولون

النفقات الشخصية غير المقتطعة من الضرائب إلى نفقات مقتطعة من الضرائب كلما أمكن ، وليست كل نفقة يمكن أن تقتطع من الضرائب

وعليك أن تراجع أعمالك ونفقاتك الشخصية مع مستشاريك الماليين والضريبيين لتعظيم المستقطعات الضريبية المتاحة لك من خلال مشروعك ، ومن أمثلة النفقات الشخصية التى يمكن أن تكون نفقات تجارية ما يلى

النفقات الشخصية	نفقات المشروع	المبرر
الحاسوب	معدات المشروع	لاستخدامه فى المشروع
الهاتف المحمول	معدات المشروع	استخدامه لمحادثة العملاء
الوجبات الخارجية	وجبات المشروع	لأغراض المشروع مع العملاء
النفقات الطبية	المصروفات الطبية	تبنى خطة للتأمين الصحى
نفقات التعليم	التعليم	وثق بالمستندات مدى الفائدة العائدة على مشروعك نتيجة مواصلتك التعليم
تكاليف المنزل	مكتب المنزل	اتبع المؤشرات وسجل كل النفقات المنزلية المرتبطة بالعمل .

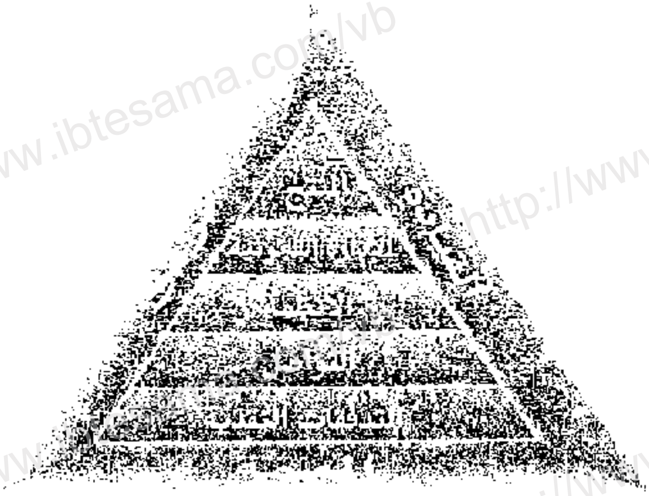
وهناك أمثلة قليلة لنفقات قابلة للاستقطاع الضريبى لمالكى المشروعات ، ونفس هذه النفقات ليست كذلك للموظفين ، ولابد من توثيق نفقاتك بشكل مناسب وأن يكون لديك غرض واضح من المشروع ، فهل تستطيع التفكير فى نفقات تدفعها اليوم بشكل شخصى ، ويمكن أن تكون من نفقات المشروع المستقطعة لو كان لديك مشروع ؟

الضابط الثالث :

التحكم فى إدارة المشروع

المستثمر الداخلى الذى يملك حصصاً كافية يستطيع من خلالها التحكم فى قرارات الإدارة يملك هذا الضابط ، وقد يكون المالك الوحيد أو يكون له نصيب كبير يسمح له بالمشاركة فى عملية صنع القرار .

والمهارات التى تكتسب من خلال بناء مشروع ناجح باستخدام مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) ضرورية لهذا المستثمر .



بمجرد أن تملك هذه المهارات ، سوف يكون بمقدورك أن تحلل مدى كفاءة إدارة الاستثمارات الأخرى ، وإذا بدا لك أن الإدارة سوف تكون ناجحة وتتمتع بدرجة عالية من الكفاءة ، فسوف يشعر المستثمر عندئذٍ بالارتياح فى تمويل هذا المشروع .

الضابط الرابع :

التحكم فى الضرائب

لقد اكتسب المستثمر المحترف معرفة جيدة عن قوانين الضرائب سواء كان ذلك عن طريق دراسة نظامية أو من خلال تساؤله الدائم واستماعه إلى مستشاريه ، والجانب الأيمن من النموذج الرباعى للتدفقات النقدية يوفر بعض المزايا الضريبية التى يستخدمها المستثمر المحترف بشكل كامل ليحد من الضرائب التى يدفعها وليزيد من عوائد الضرائب كلما أمكن ذلك .



وفي الولايات المتحدة يتمتع من هم على الجانب الايمن بمزايا ضريبية كثيرة لا تتوفر لمن هم على الجانب الأيسر من النموذج الرباعى ، وهناك ثلاث مزايا رئيسية لذلك وهى :

١. ضرائب الضمان الاجتماعى (مثل ضرائب التأمين الاجتماعى فى الولايات المتحدة وضريبة الرعاية الطبية وضريبة دخل الإعاقة وضريبة البطالة) لا تُطبق على الدخل السلبى ودخل الحقائب الاستثمارية (الجانب الأيمن من النموذج الرباعى) ولكنها تطبق على الدخل المكتسب (الجانب الأيسر من النموذج الرباعى) .

٢. قد يكون من السهل تأجيل دفع الضرائب ، ربما لأجل غير محدود باستخدام القوانين المتاحة لك والمرتبطة بالعقارات وامتلاك الشركات (تعد خطة المشاركة فى الربح التى ترعاها شركتك مثالاً على ذلك) .

٣. الشركات من النوع (C) قد تدفع عدداً من النفقات مسبقاً يدفعها الموظفون لاحقاً وهناك أمثلة على ذلك تحت الضابط الثانى من ضوابط الاستثمار .

يدرك المستثمرون المحترفون أن كل بلد ودولة وإقليم له قوانين ضريبة مختلفة وهم على استعداد لنقل أعمالهم لأكثر الأماكن التى تناسبهم .

ولإدراكهم بأن الضرائب تشكل أكبر مصارف النفقات فى خانة الموظفين وخانة المهنيين ، فإن المستثمرين المحترفين قد يسعون للحد من دخلهم لتقليل ضرائب الدخل وزيادة الاعتمادات لمشروعهم الاستثمارى فى نفس الوقت (انظر المثال فى الضابط السابع) .

الضابط الخامس :

التحكم فى توقيت البيع والشراء

يعرف المستثمر المحترف كيف يربح المال سواء كان السوق فى حال ازدهار أم انحدار .

ولابد أن يكون المستثمر صبوراً فى بنائه لمشروعه ، وأنا أسمى هذا الصبر " الإشباع المؤجل " ويدرك المستثمر المحترف أن المكسب المالى الحقيقى يكون بعد الاستثمار حينما تبدأ الشركة فى تحقيق الأرباح ، ويمكن حينئذٍ بيعها أو عرضها للاكتتاب العام .

الضابط السادس :

التحكم فى تعاملات السمسرة

المستثمر المحترف الذى يعمل كمستثمر داخلى يستطيع توجيه بيع أو توسيع المشروع .

ويستطيع أيضاً كمستثمر خارجى فى الشركات الأخرى أن يتابع عن كثب أداء استثماراته ويوجه السماسرة للبيع أو الشراء .

والكثير من المستثمرين يعتمدون اليوم على السماسرة فى البيع والشراء وأولئك ليسوا بمحترفين .

الضابط السابع :

التحكم فى العناصر الثلاثة (نوع المنشأة والتوقيت والسمات)

كان أبى الغنى يردد دائماً أن التحكم فى هذه العناصر الثلاثة هو أهم شىء بعد تحكمك فى ذاتك ، ولكى تتحكم فى نوع منشأتك وفى التوقيت وسمات دخلك يجب أن تفهم قوانين الشركات والسندات والضرائب

وقد كان أبى الغنى يعى تماماً المزايا الناجمة عن اختيار نوع منشأتك الصحيح مع تحويل أكبر قدر من الدخل المكتسب إلى دخل سلبى ودخل محافظ استثمارية ، وهذه القدرة عندما اجتمعت مع القدرة على القراءة الجيدة للبيانات المالية ساعدت أبى الغنى على بناء هذا الصرح المالى سريعاً

وحتى ندلل على أهمية التخطيط لهذه العناصر الثلاثة وخطورتها ، دعنا نحلل هذه الأمثلة من العينات عن " جيمس " و" كاثى "

الحالة الأولى :

" جيمس " و " كاثى " يمتلكان مطعماً ولكنهما يتغيبان عنه .

المطعم يدخل فى نطاق الملكية الفردية .

لديهما طفلان .

الدخل الصافى من المطعم يبلغ ٦٠٠٠٠ دولار أمريكى .

لهما بيان مالى واحد .

البيان المالى لـ "جيمس" و "كاثى"

الدخل	
الدخل الصافى للمشروع (بعد دفع أقساط الرهن العقارى وحساب قيمة الإهلاك والتى تقدر بـ ١٢٠,٠٠٠ دولار)	٦٠٠٠٠ $
النفقات	
ضرائب التأمين الاجتماعى	٩,٢٠٠ $
ضرائب الدخل	٥٠٠٠ $
الضرائب الكلية	١٤٢٠٠ $
رهن المنزل	١٠٢٠٠ $
نفقات المعيشة	
المرافق	٣٠٠٠ $
السيارة	٣٠٠٠ $
الطعام	١٢٠٠٠ $
التأمين الصحى	٨٠٠٠ $
الجانب القانونى والمحاسبى	٢٠٠٠ $
التعليم	١٠٠٠ $
النشاط الخيرى	١٠٠٠ $
نفقات المعيشة الكلية	٤٠٢٠٠ $

صافى التدفقات النقدية ٥٦٠٠ $

الأصول	الخصوم
مبنى المطعم	رهن المنزل
تجهيزات المطعم	رهن المطعم

الحالة الثانية

قابل " جيمس " و " كاثى " مستشاريهم الماليين والضريبيين لهيكلة أعمالهم ؛ وذلك لتعظيم التدفقات النقدية والحد مما يدفعونه فى شكل ضرائب .

" جيمس " و " كاثى " شريكان كل منهما يملك شركة منفصلة ، أحدها يملك المطعم والآخر يملك المبنى الذى يقع فيه المطعم .

جيمس هو المدير العام لكلا الشركتين ، ولهما طفلان .

كما أن وضعهما المالى يتحدد من خلال ثلاث بيانات مالية .

كيف استفاد " جيمس " و " كاثى " من نصائح مستشاريهم الضريبيين والماليين ؟

إن التحول إلى شركتين ساعد على :

١. استطاع كل من " كاثى" و " جيمس " تحويل بعض النفقات الشخصية إلى نفقات تجارية فى المشروع (التأمين الصحى والنفقات القانونية والمحاسبية والمكتب المنزلى) .
٢. أصبحا قادرين على تخفيض الضرائب الكلية المدفوعة بمقدار ٧٨٨٥ دولار .
٣. استطاعا إضافة ١٢٠٠٠ دولار فى مخصصات التقاعد .
٤. استطاعا تحقيق الضابط الثانى والثالث رغم تخفضيهما لدخلهما الشخصى إلى الصفر .
٥. استطاعا حماية أصولهما الشخصية بوضع عمليات مشروعهما فى إطار شركتين الأولى مملوكة بنسبة ١٠٠٪ لـ " جيمس " والثانية مملوكة بنسبة ١٠٠٪ لزوجته " كاثى "

ولنرَ الآن كيف أمكنهما تحقيق ذلك :

البيان المالى لـ "جيمس" و "كاثى"

الدخل	
راتب المدير العام	
المطعم	$٢٠٠٠٠
شركة العقارات	$١٠٠٠٠
مدير المكتب	$ ١٠٠٠
بدلات السفر	$ ١٠٠٠
الدخل الكلى	$٣٢٠٠٠
النفقات	
ضرائب التأمين الاجتماعى	$٢٣٠٠
الضرائب على الدخل	$ ١٥٠٠
الضرائب الكلية	$ ٣٨٠٠
رهن المنزل	$١٠٢٠٠
نفقات المعيشة	
المرافق	$ ٣٠٠٠
السيارة	$ ٣٠٠٠
الطعام	$ ١٢٠٠٠
نفقات المعيشة الكلية	$ ٢٨٢٠٠

صافى التدفقات النقدية صفر $

الأصول	الخصوم
مبنى المطعم	رهن المنزل
تجهيزات المطعم	

البيان المالى للمطعم

الدخل	
خدمات الطعام	S١٨٠٠٠٠
النفقات	
المدير العام	S٢٠٠٠٠
ضرائب التأمين الاجتماعى	S١٥٠٠٠
نفقات الإيجار	S١٥٥٠٠٠
البدلات	S١٠٠٠
نفقات محاسبية وقانونية	S١٠٠٠
الضرائب على الدخل	S ٢٢٥
صافى الدخل	S١٢٧٥

الأصول	الخصوم

° إجمالى الضرائب = ٦٣١٥ دولاراً

البيان المالى لشركة العقارات

الدخل	
دخل الإيجار	S١٥٥٠٠٠
النفقات	
المدير العام	S١٠٠٠٠
ضرائب التأمين الاجتماعى	S٧٥٠
الرهن + الإهلاك	S١٢٠٠٠٠
التعويضات	S١٠٠٠
حسابات مالية وقانونية	S١٠٠٠
خطة التقاعد	S١٢,٠٠٠
خطة صحية	S٨٠٠٠
خطة تعليمية	S١٠٠٠
خدمات خيرية	S١٠٠٠
الضرائب على الدخل	S ٤٠
صافى الدخل	S ٢١٠

الأصول	الخصوم
المبنى التجهيزات	رهن المبنى

هيا الآن نقارن الحالتين

	الحالة الأولى ملكية فردية	الحالة الثانية فرد + شركتين	الفرق
الضرائب المدفوعة	($١٤٢٠٠٠)	($ ٦٣١٥)	($ ٧٨٨٥)

الدخل			
مخصصات التقاعد	صفر$	$ ١٢٠٠٠	
الربح			
الشخصى	$ ٥٦٠٠٠	صفر $	
الشركة الأولى		$١٢٧٥	
الشركة الثانية	______	$ ٢١٠	
السيولة النقدية الكلية	$ ٥٦٠٠	$١٣٤٨٥	$ ٧٨٨٥

والمحصلة النهائية لهذه الخطة المالية بالنسبة لـ " جيمس " و " كاثى " هو أنهما استطاعا إضافة ٧٨٥٥ دولاراً إلى ثروتهما الشخصية ؛ وذلك بتوفير ٧٨٨٥ دولار من الضرائب ، كما أنهما تمكنا من حماية أصولهما الشخصية وذلك بتحويل أعمالهما إلى شركتين منفصلتين ، وإنشائهما لشركات ذات موقف قانونى سليم يجعل أصولهما الشخصية آمنة حتى لو صدر حكم ضد إحدى هذه الشركات . فعلى سبيل المثال ، لو أصاب الإعياء أحد الزبائن فى المطعم فيمكنه مقاضاة الشركة التى تملك المطعم ، وأى حكم ضد الشركة المالكة للمطعم سوف يُدفع من أصول هذه الشركة ، ويجب حماية الشركة التى تملك المبنى والأصول الشخصية لكل من " جيمس " و " كاثى "

وهذا مثال مبسط للتدليل فقط على أن طلب الاستشارة القانونية والضريبية من الأهمية بمكان عند هيكلة خطتك المالية ، ولابد أن تراعى أيضاً الكثير من المسائل المعقدة حتى تضمن أنك تسير بالتوافق مع كل القوانين .

وكل هذه الأرقام تبدو معقدة جداً لى ولهذا فسوف نرى الرسوم البيانية البسيطة التى أرانى إياها أبى الغنى عندما وصف شركة العقارات ، وأنا أجد أن التعلم بالصور أفضل من الأرقام .

تحكم أكثر وليس أقل

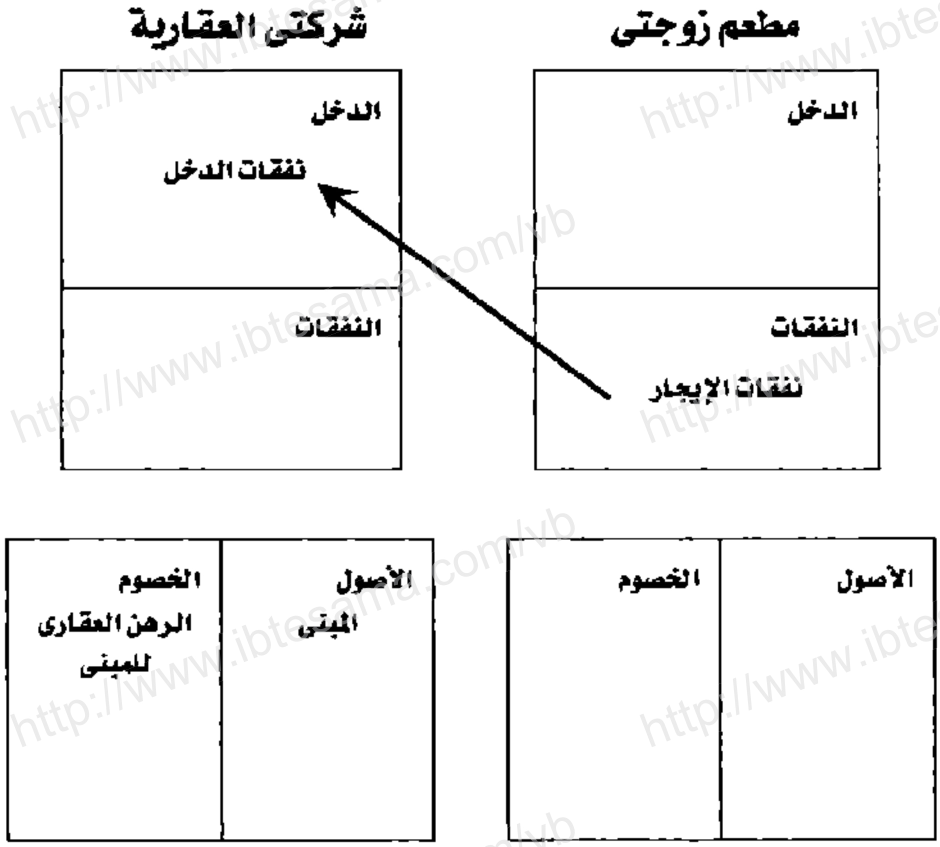
كان أبى الغنى يقول " بمجرد أن تكتسب القدرة على التفكير تلقائياً فى البيانات المالية تستطيع أن تشغل مشروعات متنوعة كما أنه يكون بوسعك أن تقيم الاستثمارات الأخرى بسهولة ، والأهم من ذلك أن التفكير التلقائى فى البيان المالى سوف يكسبك تحكماً أكبر بكثير فى حياتك المالية ، ويزيد أرباحك أكثر بدرجة لا يتخيلها الشخص العادى "

ثم رسم هذا الشكل

أنا شخصياً

الدخل
النفقات

الأصول	الخصوم
مطعم زوجتى الشركة شركتى العقارية	



فنظرت إلى هذا الشكل وقلت " إن نفقاتك تذهب إلى ما تستطيع التحكم فيه ، وهو المطعم فى هذه الحالة ، حيث إن إيجاره يُدفع لشركة العقارات الخاصة بك "

أومأ أبى الغنى برأسه وقال : " وما الذى أفعله بالمفهوم التقنى ؟ "

قلت " إنك تأخذ الدخل المكتسب من المطعم فتحوله إلى دخل سلبى لشركة العقارات فأنت كمن يدفع لنفسه "

قال " وهذه هى البداية فقط ولكننى أريد أن أنبهك على أنك ستحتاج من الآن فصاعداً ، إلى أفضل استشارة قانونية ومحاسبية ، وهنا يتورط الكثير من المستثمرين الذين لم يصلوا إلى مستوى الاحتراف ، وهم يقعون فى المشاكل لأن الرسوم التى رأيتها يمكن أن تنفذ بشكل قانونى أو بشكل غير قانونى ، فلابد أن يكون هناك دائماً غرض تجارى للتعامل بين الشركتين ، ولابد من مراعاة بعض موضوعات التحكم فى الملكية الجماعية ، ومن السهل أن تربح المال بطرق قانونية ، ولذا عليك أن تستعين بأفضل المستشارين وسوف تتعلم كيف يحقق الأثرياء ثرواتهم وبشكل قانونى سليم "

الضابط الثامن :

التحكم فى شروط وبنود الاتفاقيات

يتحكم المستثمر المحترف فى بنود وشروط الاتفاقات عندما يكون داخل المشروع الاستثمارى ، عندما شرعت فى بيع بعض المنازل فى مبنى سكنى صغير لجأت إلى استخدام الفقرة ١٠٣١ فى قانون الضرائب الأمريكى ، والذى سمح لى بالاستمرار فى حصد الأرباح ، ولم أدفع أى ضرائب على الصفقة لأننى كنت أتحكم فى شروط وبنود الاتفاقيات .

الضابط التاسع :

التحكم فى المدخل إلى المعلومات

يستطيع المستثمر المحترف أيضاً الحصول على المعلومات بسهولة كمستثمر داخلى ، وهنا يجب على المستثمر أن يتفهم المتطلبات القانونية المفروضة على المستثمر الداخلى من قبل لجنة مراقبة عمليات البورصة فى الولايات المتحدة (توجد فى الدول الأخرى منظمات مراقبة مشابهة) .

الضابط العاشر :

إخراج المال فى وجوه الخير وتوزيع الثروة

يدرك المستثمر المحترف المسئولية الاجتماعية التى تأتى مع الثروة والتى لابد أن تعود على المجتمع بالنفع ، وقد يكون هذا من خلال الأنشطة الاجتماعية والخيرية ، أو من خلال توفير فرص عمل .

الفصل الثامن والثلاثون

تحليل الاستثمارات

كان أبى الغنى يقول " إن الأرقام تفصح عن القصة ، فإذا تعلمت قراءة البيانات المالية فسوف يكون باستطاعتك أن ترى ما يحدث بداخل أى شركة أو استثمار "

وقد علمنى أبى الغنى كيف أستخدم النسب المالية لإدارة أعماله ، وسواء كان هذا استثماراً فى السندات لشركة أو شراء لعقارات فإننى أحلل البيانات المالية دائماً وأبداً ، وأستطيع تحديد مدى ربحية المشروع ومدى قوته بمجرد النظر إلى البيانات المالية وحساب النسب المالية .

أما بالنسبة للاستثمار العقارى ، فإننى أحسب مقدار الأرباح بناء على مقدار المال الذى أحتاج لإنفاقه للدفع الفورى .

ولكن النتائج النهائية تعتمد على المعرفة المالية ، ويتناول هذا الفصل بعض العمليات المعرفية الهامة التى يقوم بها المستثمرون المحترفون عند اختيار استثماراتهم .

النسب المالية للشركة

النسب المالية للعقارات

الموارد الطبيعية

هل هو دين جيد أو سيئ

التوفير ليس استثمارًا

النسب المالية للشركة

$$\text{نسبة هامش الربح الإجمالى} = \frac{\text{المبيعات - تكلفة البضائع المباعة}}{\text{المبيعات}}$$

نسبة هامش الربح الإجمالي هي حاصل قسمة إجمالى الربح على المبيعات ؛ مما يخبرنا بأرباح المبيعات بعد استقطاع تكلفة البضائع المباعة ، وحاصل طرح المبيعات من تكلفة الأشياء المباعة يُسمى إجمالى الربح وأذكر قول أبى الغنى " إذا لم يكن هناك هامش ربح فلن يكون هناك دخل صافٍ "

ومدى ارتفاع نسبة هامش الربح الإجمالى تعتمد على كيفية تنظيم المشروع وعلى التكاليف الأخرى التى لابد أن يغطيها ، وبعد حساب هذه النسبة ، لابد أيضاً كما فى حالة محلات أبى الغنى من حساب إيجار المبنى وأجور الموظفين والضرائب والمنافع ورسوم التصريح الحكومية والتوالف وقائمة طويلة من النفقات الأخرى ، وبعد حساب كل هذه النفقات يتبقى لأبى الغنى ربح جيد من مشروعه كعائد .

وهذه التكاليف الإضافية تنخفض كثيراً فى حالة مواقع التجارة الإلكترونية اليوم ؛ وبالتالى فإن هذه المشروعات تستطيع أن تبيع وتربح بنسبة هامش ربح إجمالى أقل بكثير .

وكلما زاد هامش ربح إجمالى ، كان ذلك أفضل .

$$\text{نسبة صافى هامش ربح التشغيل} = \frac{\text{الأرباح قبل الفوائد والضرائب}}{\text{المبيعات}}$$

ونسبة صافى هامش ربح التشغيل تشير إلى الربحية الصافية لعمليات المشروع قبل حساب الضرائب والفوائد على رأس المال ومصطلح الأرباح قبل الفوائد والضرائب (EBIT) ، أو المبيعات بعد طرح كل تكاليف المشروع مع عدم تضمين تكاليف رأس المال (الفوائد ، والضرائب والعوائد) ، ونسبة الأرباح قبل الفوائد والضرائب EBIT إلى المبيعات تسمى بنسبة صافى هامش ربح التشغيل ، والمشروعات التى تكون فيها نسبة صافى هامش ربح التشغيل مرتفعة تكون أقوى من تلك ذات النسب المنخفضة .

فكلما زادت النسبة كان ذلك أفضل .

$$\text{رافعة التشغيل} = \frac{\text{المساهمة}}{\text{التكاليف الثابتة}}$$

المساهمة هى إجمالى الربح (المبيعات مطروحاً منها تكلفة البضائع المباعة) مطروحًا منه التكاليف المتغيرة (كل التكاليف التى لا تدخل فى نطاق التكاليف الثابتة تعد متغيرة وتتقلب مع المبيعات) . والتكاليف الثابتة تشمل تكاليف المبيعات والتكاليف العامة والإدارية الثابتة ، ولا تتقلب بناء على حجم المبيعات ، فعلى سبيل المثال تعد تكاليف العمل المرتبطة بمن يعملون لدوام كلى ومعظم التكاليف المرتبطة بالمرافق والمنشآت الخاصة بك ، تعد تكاليف ثابتة وهى ما تسمى بـ " المصاريف " العامة .

والمشروع الذى تكون فيه رافعة التشغيل تساوى واحدًا هو مشروع يولد عوائد تكفى لسداد تكاليفه الثابتة ، وهذا يعنى أن أصحاب المشروع لا يجنون منه أرباحاً

وكلما كانت رافعة التشغيل أكبر ، كان ذلك أفضل .

$$\text{الرافعة المالية} = \frac{\text{إجمالى رأس المال الكلى الموظف (الدين وحقوق الملكية)}}{\text{حقوق ملكية المساهمين}}$$

وإجمالى رأس المال الموظف هو القيمة الحسابية أو الدفترية لكل الدين المرتبط بالعوائد (اترك مدفوعات السلع التى قد يُعاد بيعها والخصوم التى تعود إلى الرواتب والنفقات والضرائب المستحقة ولكنها لم تدفع بعد) بالإضافة إلى كل أنصبة الملاك . فإذا كان دينك ٥٠٠٠٠ دولار و ٥٠٠٠٠ دولار من حقوق ملكية المساهمين فإن الرافعة المالية هنا تكون ٢ (أو ١٠٠٠٠٠ دولار مقسومة على ٥٠٠٠٠ دولار) .

الرافعة الكلية = الرافعة المالية × رافعة التشغيل .

والمخاطرة الكلية التى تحملها أية شركة ما هى إلا مضاعفات الرافعة المالية ورافعة التشغيل المرتبطة بها ، والرافعة المالية الكلية تخبرنا بالأثر الكلى الذى قد يتركه تغير ما فى المشروع على أصحاب حقوق الملكية (حاملى الأسهم أو شريكك العام) ، وإذا كنت أنت مالك المشروع وبالتالى بداخله ، فأنت بالتالى تتحكم بدرجة معينة فى الرافعة المالية الكلية لشركتك .

وإذا كنت تنظر إلى سوق الأسهم ، فإن الرافعة المالية الكلية سوف تساعدك أن تتخذ قراراً بالاستثمار أو لا . والشركات الأمريكية التى تُدار بشكل محافظ وجيد تجعل رقم الرافعة المالية الكلية لا يتجاوز ٥ .

$$\text{نسبة الدين إلى حقوق الملكية} = \frac{\text{الخصوم الكلية}}{\text{الخصوم الحالية}}$$

ونسبة الدين إلى حقوق الملكية تقيس هذا الأمر فقط ، ألا وهو ذلك الجزء من المشروع (الخصوم الكلية) الذى يمول من أطراف خارجية ونسبته إلى الجزء الذى يُمول ممن هم داخل المشروع (إجمالى حقوق الملكية) . وتحاول معظم المشروعات أن تبدأ بنسبة ١ إلى ١ أو أقل ، ولكن عموماً كلما انخفضت هذه النسبة ، كانت الشركة تميل للاتجاه المحافظ التقليدى فى هيكلها المالى .

$$\text{النسبة السريعة} = \frac{\text{الأصول السائلة}}{\text{الخصوم الحالية}}$$

$$\text{النسبة الحالية} = \frac{\text{الأصول الحالية}}{\text{الخصوم الحالية}}$$

وأهمية النسب الحالية والسريعة هى أنها تخبرنا إذا ما كان للشركة أصول سائلة كافية لدفع خصومها للعام القادم ، وإذا لم يكن للشركة أصول حالية كافية تغطى الخصوم الحالية ، فإنها تكون علامة على وجود مشاكل وشيكة الظهور . وعلى الجانب الآخر إذا كانت النسبة الحالية والنسبة السريعة هى ١ إلى ١ فإن هذا يكون أكثر من المعدل المناسب .

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{الدخل الصافى}}{\text{متوسط حقوق ملكية المساهمين}}$$

وتعتبر نسبة العائد على حقوق الملكية أحد أهم المعدلات ، لأنها تسمح لك بمقارنة العائد الذى تدره هذه الشركة على حاملى الأسهم فيها مقارنة بالاستثمارات الأخرى المناظرة لها .

ما دلالة هذه النسب ؟

علمنى أبى الغنى أن أراعى تاريخ هذه الأرقام لمدة ثلاث سنوات فى كل شركة أدرسها . فاتجاه وميل نسب هوامش الربح ، وهوامش المساهمة والروافع

والعوائد على حقوق الملكية كلها مؤشرات تشير إلى الكثير من المعلومات عن الشركة وعن إدارتها وحتى عن منافسيها

والكثير من تقارير الشركات المنشورة لا تشمل هذه النسب والمؤشرات ، والمستثمر المحترف يتعلم كيف يحسب هذه النسب حينما لا ترد بالتقارير .

والمستثمر المحترف يفهم معانى هذه النسب ويستخدمها فى تقييم المشروع ورغم ذلك ، فإن هذه النسب لم توضع هباءً ؛ فهى مؤشرات على أداء الشركة . ولابد أن تُدرس فى إطار تحليل كلي للمشروع ، وتستطيع من خلال مقارنة هذه النسب خلال فترة زمنية لا تقل عن ثلاث سنوات مع الشركات الأخرى أن تحدد مدى قوة وضع هذه الشركة ، وعلى سبيل المثال قد تبدو شركة ذات نسب طيبة خلال الأعوام الثلاث الأخيرة وأرباح عالية أنها استثمار جيد ، ورغم ذلك قد تجد بعد مراجعة الصناعة التى ينتمى إليها هذا المشروع أن المنتج الأساسى للشركة أصبح غير رائج بل منبوذًا بسبب منتج جديد قدمته شركة منافسة ، وفى هذه الحالة فإن الشركة ذات التاريخ الناصع من الأداء قد لا تكون اختياراً حكيماً للاستثمار بسبب الخسارة المحتملة فى حصتها السوقية .

ورغم أن النسب قد تبدو معقدة فى البداية ، إلا أنك قد تدهش إذا علمت السرعة التى يمكنك بها أن تتعلم كيف تحلل شركة . وتذكر أن هذه النسب هى لب لغة المستثمر المحترف ، وتستطيع أن تتحدث بهذه النسب إذا ثقفت نفسك فى مجال المعرفة المالية .

ومع أن هذه النسب قد تبدو معقدة فى البداية ، فإنه من السهل تعلمها سريعاً .

الاستثمار فى العقارات :

النسب المالية لمبنى عقارى

عندما يتعلق الأمر بالعقارات ، كان أبى الغنى يطرح سؤالين :

١. هل تتولد تدفقات نقدية إيجابية عن الملكية ؟
٢. وإذا كانت الإجابة بنعم ، فهل قمت بدورك على أكمل وجه ؟

وأهم نسبة مالية للمبانى العقارية هى العائد النقدى من المدفوع .

$$\text{العائد النقدى من المدفوع} = \frac{\text{صافى التدفق النقدى الإيجابى}}{\text{مقدم الرفع}}$$

ولنفترض أنك اشتريت مبنى سكنيًّا بمبلغ ٥٠٠٠٠٠ دولار ، ودفعت فورياً ١٠٠٠٠٠ كمقدم ثم قسطت المبلغ المتبقى - ٤٠٠٠٠٠ دولار - بنظام الرهن العقارى ، وكنت تحصل على ٢٠٠٠ دولار شهرياً كتدفقات نقدية من إيجار المبنى ، بعد سداد كل النفقات وأقساط الرهن العقارى وبهذا تكون نسبة العائد النقدى من المدفوع هى ٢٤٪ أو ٢٤٠٠٠ دولار (٢٠٠٠ × ١٢ شهرًا) بعد قسمتها على ١٠٠٠٠٠ دولار .

وقبل شراء المبنى السكنى هذا لابد أن تقرر كيف ستشتريه ، هل ستشتريه من خلال شركة من النوع (C) أم من خلال شركة محدودة ؟ ولابد من استشارة المستشارين القانونيين والضريبيين للتأكد من اختيارك لأفضل صور المشروع التى توفر لك أكبر حماية قانونية ومزايا ضريبية .

الإتقان الواجب

أعتقد أن عبارة الإتقان الواجب من أهم العبارات فى عالم الثقافة المالية ، ومن خلال الإتقان الواجب يتمكن المستثمر المحترف من أن يرى الوجه الآخر للعملة . وعندما يسألنى الناس كيف أجد استثمارات جيدة أرد ببساطة " إننى أجد ذلك من خلال إتقانى" وقد كان أبى الغنى يقول " كلما زادت سرعة إتقانك لاستثمار ما ، بغض النظر عما إذا كان هذا مشروعاً أم عقاراً أم أسهمًا أم سندات - زادت قدرتك على العثور على أكثر الاستثمارات أمناً وذات أكبر العوائد والأرباح المكنة "

ويحتوى البرنامج التعليمى المسجل على أشرطة تحت عنوان " **الثقافة المالية : كيف يجد المستثمرون المحترفون الاستثمارات التى يغفل عنها المستثمرون المتوسطون ؟** " على كتاب عملى ملىء باستمارات ونماذج يمكن تعديلها لقياس العديد من الاستثمارات بسرعة ، ويمكن أن تجد تفاصيل أكثر على موقعنا www.richdad.com ، وسوف تستمع إلى أكثر المستثمرين احترافاً وهم يطلعوننا على أسرار الاستثمار ، كما أنك سوف تتعلم كيف تستخدم نماذج الإتقان هذه ، وهذه النماذج والتى قلما تُنشر تزيد من احترافك للاستثمار ، كما أنها سوف توفر عليك الكثير من الوقت الذى قد تقضيه فى تحليل

الاستثمارات ، وسوف تساعدك على العثور على الاستثمارات ذات العوائد المرتفعة التى كنت تبحث عنها

وعلى سبيل المثال إذا حددت عقاراً ترى أنه سيدر عليك تدفقاً مالياً إيجابياً فإنك مازلت تحتاج إلى الإتقان الواجب فى إدارتك لهذا العقار .

وقد كان لأبى الغنى قائمة كان يستخدمها دائماً ، وأنا أستخدم قائمة الإتقان التى وضعتها " سيندى شوبوف " وهى قائمة كاملة وتتضمن أشياء لم تكن موجودة منذ ثلاثين عاماً ، وقد وضعت هذه القائمة كمرجع لك .

وإذا كانت عندى أسئلة عن أملاكى العقارية فإننى أرجع إلى الخبراء والمحامين والمحاسبين لمراجعة الصفقة

قائمة الإتقان الواجب

______ ١. جدول بيانى بالإيجار الحالى المدفوع حتى تاريخه

______ ٢. قائمة من ودائع السندات

______ ٣. المعلومات الخاصة بسداد أقساط الرهن العقارى

______ ٤. قائمة الملكية الشخصية

______ ٥. تخطيط الأرضية

______ ٦. سياسة التأمين

______ ٧. اتفاقيات الصيانة واتفاقيات الخدمة

______ ٨. معلومات عن المستأجر : مدة الإيجار وبطاقات الائتمان وأجهزة كشف الحرائق .

______ ٩. قائمة بالبائعين وشركات المرافق العامة وأرقام الحساب الخاصة بها

______ ١٠. بيان بالتغيرات الهيكلية فى المنزل وملحقاته

______ ١١. المستندات الهندسية وخرائط المسح

______ ١٢. اتفاقيات العمولة

______ ١٣. اتفاقيات الإيجار وقوائم المحتويات

______ ١٤. اتفاقيات المرافق

______ ١٥. خطط التطوير ، بما فيها الرسوم التخطيطية والكهربية والميكانيكية والهيكلية والمعمارية

______ ١٦. التصاريح الحكومية والقيود التى قد تؤثر على تطوير العقار

______ ١٧. عقود الإدارة

______ ١٨. فواتير الضرائب وبيانات ضرائب الملكية
______ ١٩. ضرائب المرافق
______ ٢٠. وثائق المستلم من المال وتسجيل الإصلاحات المطلوبة
______ ٢١. سجلات نفقات رأس المال المتصلة بالملكية لمدة الأعوام الخمسة الأخيرة
______ ٢٢. بيانات الدخل والنفقات المتصلة بالملكية لمدة عامين قبل موعد التسليم
______ ٢٣. البيانات المالية والعوائد الضريبية الفيدرالية للملكية
______ ٢٤. التفتيش الدقيق شكلاً ومضموناً لإرضاء المشترى
______ ٢٥. كل السجلات والمستندات التى فى ملكية البائع أو تحت تصرفه والتى سوف تكون ضرورية أو مساعدة فى الملكية أو التشغيل أو صيانة الملكية
______ ٢٦. إجراء مسح للسوق ودراسة المنطقة
______ ٢٧. ميزانية البناء
______ ٢٨. ملفات المستأجرين أو عمليات المسح
______ ٢٩. ملفات ترتيب العمل
______ ٣٠. تقديم البيانات للبنك لمدة عامين لإظهار الجدية فى العمل
______ ٣١. شهادات الحوزة
______ ٣٢. ملخص العنوان
______ ٣٣. صور من كل الضمانات والتراخيص الموجودة
______ ٣٤. المرحلة الأولى من مراجعة الحسابات لكل استثمار

الموارد الطبيعية

يشارك الكثير من المستثمرين فى الاستثمار فى الموارد الطبيعية كجزء من الحقيبة الاستثمارية والتى تشمل النفط والغاز والفحم والمعادن الثمينة إلى جانب أشياء أخرى .

وقد كان أبى الغنى يعتقد فى قوة الذهب ؛ فهو كمورد طبيعى يعتبر محدودًا ، والناس يحتفظون بالذهب ويقدرونه من قرون طويلة ، كما كان يرى أن امتلاك الذهب يجتذب الثروات الأخرى إليك .

ولكى تقرأ المزيد عن دروس أبى الغنى حول الاستثمار فى الذهب يرجى زيارة موقعنا الإلكترونى www.richdadgold.com

هل هو دين جيد أم دين سيئ ؟

المستثمر المحترف يدرك ما هو الدين الجيد وما هي النفقات الجيدة وما هي الخصوم الجيدة ، وأتذكر أبي الغني وهو يسألني : " كم منزل من منازل الإيجار تستطيع أن تمتلكه إذا كنت تخسر ١٠٠ دولار شهرياً ؟ " ، فأجبته " ليس كثيراً " ، فسألني : " كم من منازل الإيجار تستطيع أن تتحملها إذا كان مكسبك هو ١٠٠ دولار شهرياً ؟ " ، فأجبته " أكبر عدد يمكن أن أجده سوف أتحمله "

ولذا عليك أن تحلل كلاً من نفقاتك وخصومك وديونك ، فهل تتوافق كل نفقة أو خصم أو دين مع دخل أو أصل مواز له ؟ وإذا كان الأمر كذلك فهل التدفقات النقدية الناتجة من الدخل أو الأصل أكبر من التدفقات النقدية التي تخرج لسداد النفقات والخصوم والديون ؟

فعلى سبيل المثال يسدد صديق لي اسمه " جيم " الرهن على مبنى عقاري يقدر ثمنه بـ ٦٠٠٠٠٠ حيث يدفع ٥٥٠٠ كل شهر للرهن وسداد الفوائد . ومجموع الصافي الإيجاري الذي يتم تحصيله من السكان هو ٨٠٠٠ كل شهر ، فبعد كل النفقات الأخرى أصبح لديه صافي تدفق إيجابي يبلغ ١٥٠٠ دولار شهرياً ، ولذا فإنني أعتبر دين " جيم " من طائفة **الديون الجيدة** .

التوفير ليس استثماراً

يفهم المستثمر المحترف الفرق بين الاستثمار والتوفير ، ودعنا ننظر إلى حالة صديقين هما " جون " و " تيري " يعتقد كل منهما أنه مستثمر محترف .

ففي الحالة الأولى ، نجد أن " جون " مهني متخصص يتقاضى أجراً مرتفعاً ويستثمر كل أمواله في خطة التقاعد عن طريق عمله عند بلوغه سن المعاش ، وهو الآن في سن الثانية والأربعين ورصيده في هذه الخطة هو ٢٥٠٠٠٠ دولار حيث إنه يضيف إلى رصيده هذا منذ ما يقرب من إحدى عشرة سنة ، وليس هناك عائد أو سيولة من هذا الرصيد حتى يتقاعد ، وحينئذٍ سوف يكون خاضعًا للضرائب بالكامل وفقاً للمعدلات العادية للدخل المكتسب .

تفاصيل حالة " جون " : الراتب يبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار

الضرائب ـ المعدل المتوسط ٢٥٪ (منخفضة)

الاستثمار ـ خطة المعاش

الحد الأقصى في الإسهام هو ١٥٪ أو ١٥٠٠٠ دولار

خطة المعاش تربح ٨٪ سنوياً

التدفق النقدى الحالى من الاستثمارات ـ صفر

و" تيرى " فى نفس عمر " جون " وتكتسب نفس الأجر تقريباً ، إلا أنها قد استثمرت فى سلسلة من الصفقات العقارية خلال الأعوام الإحدى عشرة الماضية ودفعت ٢٥٠٠٠٠ فى عقار يقدر ثمنه بمليون دولار ويدر عليها ربحاً بنسبة ١٠٪ من قيمته كما أنها تتوقع أن سعر عقارها سوف يرتفع بنسبة لا تقل عن ٤٪ سنوياً ؛ وعندما تتقاعد فإنها قد تشترى عقارات أخرى حتى تستغل أرباحها وتنمى رأس مالها ، ولم تشارك أبداً فى خطة المعاش ، كما أن دخل ملكيتها تفرض عليه الضرائب حالياً

تفاصيل حالة تيرى : الدخل ١٠٠٠٠٠ دولار

الضرائب ـ المعدل المتوسط بنسبة ٢٥٪ (منخفضة)

الاستثمار ـ شراء عقار بقيمة مليون دولار دفعت ٢٥٪ من قيمته نقداً

العائدات ـ ١٠ ٪ من قيمة المبلغ المدفوع

ارتفاع سعر العقار بمعدل ٤٪ سنوياً .

التدفقات النقدية ٢٥٠٠٠ دولار سنوياً من الاستثمار العقارى .

ويوضح الجدول التالى تراكم الأصول والتدفقات النقدية المتبقية للإنفاق بعد الضرائب والتدفقات النقدية السنوية للتقاعد لكل من " جون" و" تيرى " ، وأنا أشكر " ديان كيندى " الذى أعد هذا الجدول .

	البداية		السنوات ١ ـ ١٩		بعد عشرين سنة		الدخل عند المعاش
	الأصول	التدفقات	الاستثمار	التدفقات	الأصول	التدفقات	صافى التدفقات
" جون "	$ ٢٥٠٠٠٠	$ ٦٣٥٧٠	$ ١٥٠٠٠	$ ٦٣٥٧٠	$ ١٩٦٨٠٠٠	$ ٦٣٧٥٠	$ ١١٨١٠٠
" تيرى "	$ ٢٥٠٠٠٠	$ ٧٣٥٦٠	صفر $	$ ٧٣٥٦٠	$ ٢٢٢٣٠٠٠	$ ٧٣٥٦٠	$ ٣٤٢٧٠٠

وكما ترى فإن أسرة " تيرى " في وسعها أن تنفق ما يزيد عن عشرة آلاف دولار سنوياً عن أسرة " جون " لمدة العشرين عاماً القادمة ، حيث يتقاعد كلاهما عند سن الثانية والستين بعد عملهما لمدة ٣٢ سنة .

وعند التقاعد سيعتمد " جون " على السحب من نسبة ٨ ٪ من خطة التقاعد الخاصة به بحد أقصى ٨ ٪ سنوياً مما يجعله يحصل على ١١٨٠٠٠ دولار سنوياً (١٥٧٤٠٠ دولار قبل الضرائب) ، وهو لا يخطط لسحب المبلغ الرئيسى ، وقد نجح بعد ٣١ عاماً كاملة من استثمار ١٥٠٠٠ دولار سنوياً فى تعويض ١٥٠٪ من دخل العمل .

ورغم أن " تيرى " لم تدخر ٢٥٠٠٠٠ دولار فى العقار ، إلا أنها استفادت من الزيادة المطردة والتى تبلغ ٤ ٪ من القيمة الكلية للعقار والمقدرة بـ ١٠٠٠٠٠٠ دولار وخلال العشرين عاماً ، فإن دخل الإيجار من الملكية كان قد سدد الرهن المقدر بـ ٧٥٠٠٠٠ دولار ، ولذلك فإنه عندما تتقاعد تيرى فسوف يكون فى مقدورها تحويل النصاب الكامل الذى يقدر بـ ١٠٠٠٠٠٠ دولار إلى ملكية أكبر بكثير (تساوى ٨٨٩٢٠٠٠ دولار طبقاً لهذه الحسابات) ، وهذه الملكية الجديدة سوف تدر تدفقات نقدية تقدر بـ ٣٤٢٧٠٠ دولار لـ " تيرى " كل عام .

وفى حين أن تقاعد " جون " سوف يوفر له راحة ، فإن تقاعد تيرى سيجعلها تتمتع بالثراء وإذا قُدر أن احتاج " جون " لسبب ما إلى زيادة دخله ، فسوف يضطر إلى سحب رأس المال من رصيد التقاعد ، أما " تيرى " فهى لا تحتاج إلا إلى أن تقوم بمبادلة بمبان أخرى بدون ضرائب لتحصيل قيمة الرهن الذى يدفعه المستأجرون ؛ مما يؤدى إلى زيادة الدخل .

وفى حالة " جون " فإنه من الطبيعى أن يعلم أطفاله ويغرس فيهم ضرورة الذهاب للمدرسة للحصول على درجات عالية للحصول على وظيفة جيدة ، ثم العمل بتفان والاستثمار فى خطة التقاعد باستمرار ، وبالتالى تحقيق الراحة عند التقاعد .

أما تيرى فسوف تعلم أطفالها أنهم إذا تعلموا كيف يستثمرون من الصغر وينتبهوا إلى أعمالهم ويجعلوا أموالهم هى التى تعمل لصالحهم فسوف يحققون الثراء .

من السهل أن نرى أن الاستثمار فى مبنى عقارى كان يدر تدفقات نقدية أكبر بكثير لـ " تيرى " أكثر مما حققه الادخار لـ " جون " ، وأنا أصنف " تيرى " على أنها مستثمرة ، وجون على أنه مدبر .

والمستثمر المحترف يدرك الفارق بينهما ، وكلاهما جزء من خطته المالية .

الفصل التاسع والثلاثون

المستثمر المثالى

ويبقى السؤال ، كيف استطاع رجل مثل " بيل جيتس " أن يكون أغنى رجل فى العالم وهو لم يتجاوز العقد الثالث من عمره ؟ أو كيف أصبح " وارن بفيت " أغنى مستثمر فى الولايات المتحدة ؟ وكلا الرجلين ينتميان إلى الطبقة المتوسطة فلم يولدا أثرياء بالوراثة ، ورغم هذه الخلفية المتواضعة إلا أنهما صعدا إلى قمة عالم الثراء فى ظرف سنوات معدودة ، فكيف حدث هذا ؟ لقد فعلوها كما فعلها الكثير من فاحشى الثراء فى الماضى ، وكما سيفعل أمثالهم فى المستقبل ، لقد نجحوا فى خلق أصول تساوى مليارات الدولارات .

وقد أوردت مجلة " فورشن " فى عددها الصادر فى ٢٧ سبتمبر ١٩٩٩ مقالاً تصدر واجهة المجلة تحت عنوان " صغار وأثرياء ، أغنى أربعين أمريكيًّا تحت الأربعين " ، وها هى بعض أسماء هؤلاء الأثرياء الصغار " شمل أكثر من أربعين شخصية ثراء وهم

الترتيب	الاسم	السن	الثروة	المشروع
١ #	مايكل ديل	٣٤	٢١,٥ مليار دولار	شركة ديل للكمبيوتر
٢ #	جيف بيزوس	٣٥	٥,٧ مليار دولار	أمازون دوت كوم
٣ #	تيد وايت	٣٦	٥,٤ مليار دولار	جيتواى للكمبيوتر
٤ #	بيير أوميديار	٣٢	٣,٧ مليار دولار	موقع e Bay

# ٥	ديفيد فيلو	٣٣	٣,١ مليار دولار	موقع yahoo
# ٦	ديفيد يانج	٣٠	٣,٠ مليار دولار	موقع yahoo
# ٧	هنرى نيكولاس	٣٩	٢,٤ مليار دولار	شركة برود كوم
# ٨	روب جلاسر	٣٧	٢,٣ مليار دولار	شركة ريال نت وركس
# ٩	سكوت بلم	٣٥	١,٧ مليار دولار	موقع باى دوت كوم
# ١٠	جينف سكول	٣٣	١,٤ مليار دولار	موقع e Bay

ولعلك لاحظت أن العشرة الأوائل يمتلكون شركات كمبيوتر وإنترنت . ولكنْ هناك أنواع أخرى من المشروعات مثل :

# ٢٦	جون ستشاتنر	٣٧	٤٠٣ مليون دولار	بابا جونز بيتزا
# ٢٨	ماستر بى .	٢٩	٣٦١ مليون دولار	نجم غنائى
# ٢٩	مايكل جوردن	٣٦	٣٥٧ مليون دولار	لاعب سلة

ومن المثير أن نلاحظ أن الأثرياء الذين لا يرتبطون بمشروعات غير الإنترنت يعملون بمشروعات مثل البيتزا والغناء والرياضة ، أما الآخرون فكلهم فى عالم الكمبيوتر والإنترنت .

ولم تشمل القائمة كلاً من " بيل جيتس " و " وارن بفيت " لأنهم تعدوا سن الأربعين ؛ ففى عام ١٩٩٩ كان " بيل جيتس " قد بلغ من السن ٣٤ عامًا وقد وصلت ثروته إلى ٨٥ مليار دولار ، أما " وارن بفيت " فقد وصل إلى ٦٩ عاماً وثروته ٣١ مليار دولار ، وذلك طبقاً لمجلة فوربس .

النجاح بالطريقة التقليدية

كيف استطاع معظم هؤلاء الناس أن ينضموا إلى صفوف فاحشى الثراء فى سن صغيرة ؟ لقد فعلوا ذلك بالطريقة التقليدية التى جعلت من " روكفيللر " و " كارينجى " و " فورد " أثرى أثرياء الأمس ، لقد أنشأوا شركات ثم باعوا أسهم شركاتهم إلى العامة ، لقد عملوا بجد ليكونوا حاملى أسهم بائعين بدلاً من أن يكونوا حاملى أسهم مشترين . بعبارة أخرى . يمكننا القول بأنهم بنجاحهم فى أن يصبحوا حاملى أسهم بائعين كانوا وكأنهم يطبعون أموالاً لأنفسهم وبشكل قانونى ؛ لقد أوجدوا مشروعات وأعمالاً قيمة ، ثم باعوا من حصص الملكية للعامة .

وقد ذكرت فى كتابى " **الأب الغنى والأب الفقير** " كيف بدأت وأنا فى سن التاسعة صناعة الثروة ؛ وذلك بصهر أنابيب معجون الأسنان المصنوعة من الرصاص وتقليد العملات الفرنسية القديمة ، ولكن مشروعى هذا أغلق فى نفس اليوم عندما أخبرنى أبى الفقير أن هذا تزوير .

أما أبى الغنى فقد أخبرنى أننى قد اقتربت جداً من المعادلة المثالية للثروة وهى أن تخترع أو تطبع أموالك الخاصة بك فى إطار قانونى ، وهذا هو ما يفعله المستثمر المثالى ، فلماذا نتفانى فى العمل من أجل المال وفى وسعنا أن نطبعها ؟ وقد كان الدرس الخامس فى كتاب " **الأب الغنى والأب الفقير** " هو أن الأثرياء يصنعون أموالهم . وقد علمنى أبى الغنى أن أصنع مالى الخاص بى بالعمل فى العقارات أو الشركات الصغيرة ، وهذه المهارة الفنية ضرورية لمن يريد الاستثمار من الدخل ولمن يريد أن يكون مستثمراً مثالياً .

كيف يتملك ١٠٪ من الأمريكيين ٩٠٪ من الأسهم ؟

تشير صحيفة وول ستريت جورنال إلى أن أحد الأسباب التى تجعل أغنى ١٠٪ من المواطنين يستأثرون بنسبة ٩٠٪ من الأسهم هو أن هذه النسبة تشمل المستثمرين المثاليين ، وهم الذين أنشأوا هذه الأسهم أساساً ، وهناك سبب آخر وهو أن ١٠٪ فقط يمكنهم الاستثمار فى شركة فى المراحل المبكرة قبل أن تطرح للاكتتاب العام ؛ وتشمل هذه المجموعة التى تشكل الصفوة مؤسسى الشركة وأصدقاءهم ومجموعة مختارة من المستثمرين وهؤلاء هم الذين تتضخم ثرواتهم يوماً بعد يوم فى حين يصارع باقى الناس وهم يستثمرون القليل من الأموال التى ادخروها لشراء بعض الأسهم ، هذا لو نجحوا فى توفير شىء أصلاً .

الفرق بين البيع والشراء

المستثمر المثالى ينشأ شركة ثم يبيع أسهماً منها ، وعندما تقرأ صيغة الطرح العام المبدئى للأسهم (IPO) فسوف تجد أن المستثمرين المثاليين يشكلون البائعين ، وتستطيع أن ترى من خلال القيمة الصافية لثروات هؤلاء الأفراد أن هناك فارقًا شاسعًا فى الثروة بين من يبيع ومن يشترى الأسهم .

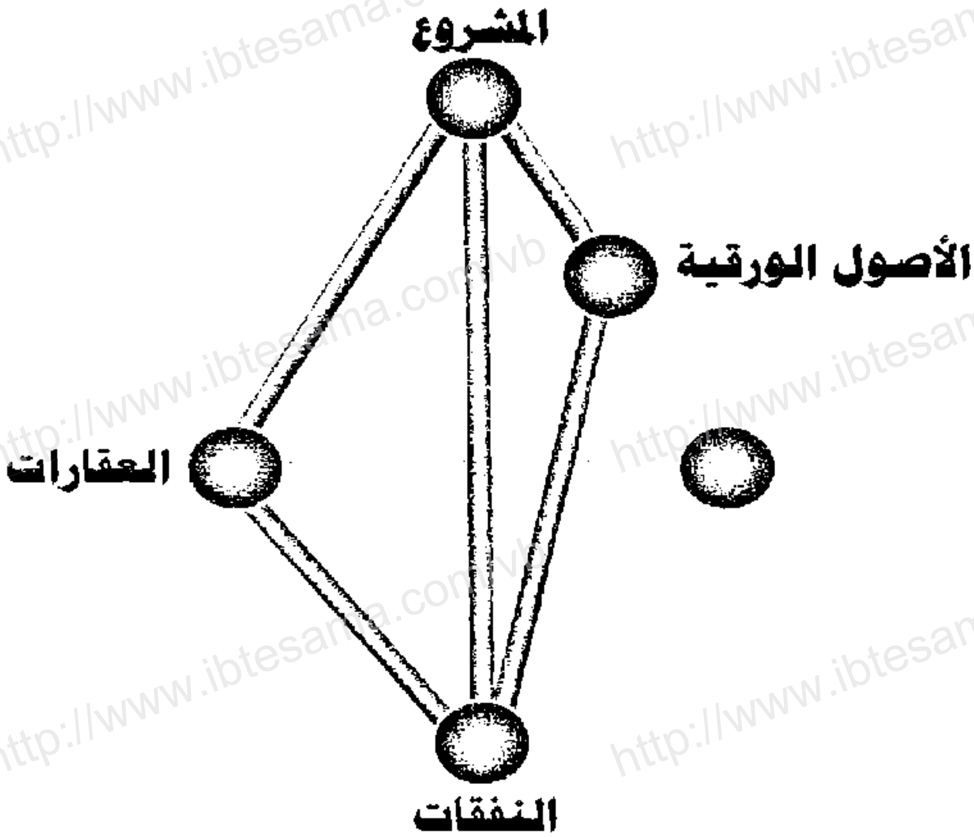
الجانب الأخير

شعرت فى عام ١٩٩٤ أننى قد نجحت فى إتمام جزء كبير من الخطة التى وضعتها مع أبى الغنى عام ١٩٧٤ ، وكنت أشعر بالارتياح لقدرتى على

إدارة معظم عناصر مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) ، وقد أصبحت على معرفة بقوانين الشركات تمكنني من التناقش مع المحامى والمحاسب عن وعى ، وأن أعرف الفروق بين أشكال وأنواع الشركات ومتى يستخدم كل نوع ، كما كنت أشعر بالرضا عن قدرتى على البيع وإدارة الاستثمارات العقارية ، وبحلول عام ١٩٩٤ أصبحت نفقاتنا تحت السيطرة مع جعل الجانب الأكبر منها نفقات للمشروع قبل الضريبة ، وكنا ندفع القليل على ضريبة الدخل المنتظمة ، لأننا لم يكن لدينا وظائف بالمعنى المتعارف عليه ، لقد كان معظم دخلنا فى شكل دخل سلبى مع القليل من دخل المحافظ الاستثمارية وبشكل رئيسى من الصناديق المشتركة ، كما كان لنا دخل من الاستثمار فى مشروعات أناس آخرين .

وفى أحد الأيام عندما كنت بصدد تقييم مشروعاتى فى ضوء الشكل الرباعى ، أدركت أن أحد جوانب الشكل الرباعى كان ضعيفا وهو الجانب المخصص للأصول الورقية .

وقد كان الشكل الرباعى يبدو كالتالى



وقد شعرت بالرضا عن نجاحى فى عام ١٩٩٤ ؛ فقد حققت أنا و" كيم " استقلالاً مالياً وأصبح فى وسعنا ألا نرهق أنفسنا بالعمل المتواصل للمدة الباقية من أعمارنا ، ولكن كان من الواضح أن أحد جوانب الشكل الرباعى ضعيف ، وبدا أن امبراطوريتى المالية فى حالة من عدم الاتزان .

ولذا فقد أخذت إجازة لمدة عام بين عامى ١٩٩٤ و١٩٩٥ وقضيت الكثير من الوقت وأنا أتأمل فكرة هذا الجانب الأخير وهو الأصول الورقية ، وكان علىَّ أن أقرر ما إذا كان علىَّ أن أقوم بكل العمل الذى يحتاج إليه هذا الجانب لتقويته ، وقد كان وضعى المالى جيدًا ، وكنت أرى فى قرارة نفسى أننى لا أحتاج إلى الكثير من الأصول الورقية حتى أكون آمناً مالياً ، وقد كنت سعيداً بوضعى هذا ، وكان يمكننى أن أحقق ثراء أكثر بدون أصول ورقية .

وبعد عام من الصراع العقلى ، قررت أن جانب الأصول الورقية يحتاج إلى تقوية ، وإذا لم أفعل ذلك فسوف يعود علىَّ هذا بالخسارة ، وكان هذا ما يقلقنى .

وكان علىَّ أيضاً أن أقرر ما إذا كنت سأستثمر من الخارج كما يفعل معظم الناس عندما يتعلق الأمر بشراء الأسهم فى الشركات ، وبمعنى آخر كان لابد لى أن أقرر هل سأكون مستثمراً من الخارج يشترى الأسهم أم أننى سأتعلم الاستثمار من الداخل ، وكلاهما سوف يضيف لى خبرة تعليمية .

ومن السهل نسبياً أن تدخل إلى صفقة عقارية أو تنجح فى مشروع صغير ، وأنا أنصح الأفراد الجادين فى اكتساب خبرة فيما يخص ضوابط المستثمر العشرة أن يبدأوا بصفقات صغيرة فى هذه الأنواع من الاستثمارات ، ورغم ذلك فإن الدخول لشركة قبل أن تُطرح للاكتتاب العام من خلال العرض العام المبدئى كان قصة أخرى ، وعموماً علينا أن نعلم أن الاستثمار فى شركة قبل أن تطرح للعامة هو أمر مقصور على فئة مصطفاة من الناس ولم أكن ضمن هؤلاء ، فلم أكن على القدر الكافى من الثراء وكانت ثروتى حديثة لا تؤهلنى للدخول وسط هذه المجموعة ، وبالإضافة لذلك فلست أحمل ما يميزنى على مستوى أسرتى أو الجامعة التى تخرجت منها ؛ فأنا لست صاحب بشرة بيضاء كما أننى لم أنل شرف الدراسة فى مؤسسة تعليمية عريقة مثل جامعة هارفادر ، وكان لزاماً علىَّ أن أتعلم كيف يمكننى أن أصبح جزءاً من هذه الصفوة التى تُدعى للاستثمار فى أفضل الشركات قبل أن تُطرح للعامة .

وشعرت بالرثاء لحالى لدقائق معدودة شعرت فيها بالافتقار إلى الثقة بالنفس والانكسار وقد توفى أبى الغنى قبل هذا ، ولم يكن هناك شخص ألجأ إليه لنصحى ، وبعد أن انقشعت هذه اللحظات ، اكتشفت أننى أعيش فى بلد حر ، فإذا كان " بيل جيتس " قد استطاع أن يترك الكلية لُينشئ شركته الخاصة ثم يعرضها للاكتتاب العام . فلماذا لا أستطيع أن أفعل ذلك ؟ ألسنا نريد العيش فى بلد حر لهذا السبب ؟ ألا يمكننا أن نختار ما نريده سواء كنا نريد أن نكون أثرياء أم فقراء ؟ أليس لهذا السبب أجبرت طبقة النبلاء الملك عام ١٢١٥ على توقيع قانون " ماجنا كارتا " ؟ وقد قررت فى نهاية عام ١٩٩٤ عندما أدركت أنه لن يدعونى أحد للانضمام إلى الداخل ، فربما كان لابد لى أن أبحث عمن أطلب منه أن يدعونى إلى الانضمام أن أنشئ شيئاً خاصاً بى ، وكانت المشكلة تكمن فى أننى لا أعرف من أين أبدأ ، خاصة فى مدينة " فوينكس " فى ولاية " أريزونا " والتى تبعد حوالى ألفى ميل عن " وول ستريت "

وفى اليوم الأول من عام ١٩٩٥ تمشيت أنا وصديقى المقرب " لارى كلارك " إلى قمة جبل قريب من منزلنا ، وبدأنا فى استعراض إنجازاتنا فى العام الماضى وخطتنا للعام القادم وأهدافها ، وقضينا ما يقرب من ثلاث ساعات ونحن نصعد إلى القمة ونتحدث عن حياتنا وعن منجزات العام الماضى وعن آمالنا وأحلامنا وأهدافنا المستقبلية ، إن صداقتى مع لارى صداقة حميمة تمتد إلى أكثر من ٢٥ عام (فقد بدأنا سوياً فى شركة زيروكس فى هونولولو عام ١٩٧٤) وقد أصبح أقرب أصدقائى لأننا كنا نشترك فى أشياء كثيرة كانت لا تجمعنى أنا و " مايك " خلال هذه المرحلة من حياتى ، وقد كان " مايك " حينئذٍ فاحش الثراء فى حين كنت أنا و" لارى " قد بدأنا من الصفر ولكن كانت تقودنا رغبة جارفة لتحقيق الثراء

وقد قضيت أنا و" لارى " سنوات سوياً كشركاء وبدأنا العديد من المشروعات سوياً ، وقد فشلت الكثير من هذه الأعمال قبل أن تبدأ . وعندما كنا نتذكر هذه المشروعات كنا نضحك على مدى سذاجتنا فى ذلك الحين ، بيد أن بعض مشروعاتنا كانت ناجحة جداً ؛ فقد بدأنا كشركاء مشروع صناعة الحافظات المصنوعة من النايلون عام ١٩٩٧ حتى تطور إلى مشروع عالمى ، وأصبحنا أصدقاء من خلال شركاتنا سوياً فى العديد من المشروعات وظلت هذه الصداقة منذ ذلك الوقت وحتى ذلك الحين

وبعد فشل مشروع صناعة حافظات النايلون عام ١٩٧٩ ، انتقل لارى إلى أريزونا ثانية وبدأ فى بناء سمعته وثروته فى عالم العقارات ، وفى عام ١٩٩٥ أطلقت عليه مجلة " إنك " لقب أسرع رجال التشييد والبناء نمواً فى الولايات المتحدة وأصبح على رأس قائمة أشهر المقاولين ، وفى عام ١٩٩١ ، انتقلت مع " كيم " إلى " فوينكس " ، حيث الجو الجميل وملاعب الجولف ، ولكن السبب الأهم كان تخلى الحكومة الفيدرالية عن عقارات تقدر بالملايين بأسعار زهيدة ، وأنا و" كيم " اليوم جيران لصديقى " لارى " وزوجته " ليزا "

وفى هذا اليوم عام ١٩٩٥ فى عيد رأس السنة الجديدة عرضت على " لارى " الشكل الرباعى ومدى حاجتى إلى زيادة جانب الأصول الورقية ، ونقلت له رغبتى إما فى الاستثمار فى شركة قبل أن تطرح للاكتتاب العام أو أن أنشئ شركة ثم أطرحها بنفسى للاكتتاب العام . كان كل ما قاله " لارى " بعد ذلك هو : " أتمنى لك حظاً سعيداً ، " وانتهى هذا اليوم بكتابة أهدافنا على بطاقة صغيرة ٣ × ٥ سم ثم افترقنا ، وقد كتبنا الأهداف لأن أبى الغنى كان يقول دائماً " إن الأهداف لابد أن تكون واضحة وبسيطة ومكتوبة وإذا لم تكن مكتوبة وتراجع يومياً ، فإنها ليست أهدافاً ، ولكنها مجرد رغبات وعلى هذه القمة الباردة تحدث " لارى " عن رغبته فى بيع أعماله والتقاعد ، وبعد أن أنهى شرحه لم أزد على قولى له " حظاً سعيداً " ، ثم عدنا أدراجنا ثانية .

وقد كنت أراجع دورياً ما كتبه فى هذه البطاقة الصغيرة ، وقد كان هدفى بسيطاً للغاية وكانت صياغته على النحو التالى " أن أستثمر فى شركة قبل أن تطرح للاكتتاب العام وأن أشترى ١٠٠٠٠٠ سهم أو أكثر بسعر أقل من دولار للسهم " ، ولم يحدث شيء من ذلك حتى نهاية عام ١٩٩٥ ، فلم أحقق هدفى .

وفى اليوم الأول من عام ١٩٩٦ ، جلست مع " هارى " على نفس القمة نناقش ما أنجزناه فى العام الماضى ، فكانت شركة " لارى " على وشك البيع ولكن عملية البيع لم تتم بعد ، وهكذا لم ننجز أهداف عام ١٩٩٥ ، وقد كان " لارى " قريباً من تحقيق هدفه فى حين أننى كنت لازلت بعيداً عن ذلك ، وهنا سألنى " لارى " عما إذا كنت أريد التخلى عن هذا الهدف واختيار شيء جديد ، وقد بدأت أدرك ونحن نناقش الهدف أننى

وقد حاولت التحكم فى نفسى لأننى لم أرد أن أبدو شديد الاهتمام والفضول ، فـ " بيتر " يعيش حياة هادئة أقرب إلى العزلة ولا يمنح وقته إلا للقليل من الناس وانتهى الغداء دون أن نناقش ما أردته ، وكما قلت لم أرد أن أبدو شديد الفضول .

وخلال الشهرين التاليين حاولت ترتيب لقاء آخر ، إلا أنه كان يرفض بمنتهى اللباقة ويتجنب تحديد وقت للقاء ، وأخيراً وافق ودلنى على منزله فى الصحراء وحددنا الموعد وبدأت فى تدريب نفسى على ما أريد أن أقوله بين يديه

وبعد أسبوع من الانتظار ، ذهبت إلى بيته ، وكان أول ما وقع عليه نظرى لوحة كُتب عليها " احترس من الكلب " وكانت دقات قلبى تتسارع وأنا أقود السيارة فى ممر القيادة الطويل وفى المنتصف وجدت الكلب ، وقد كان ضخماً بالفعل ، فترجلت من السيارة ، وكان الباب الرئيسى للمنزل يبعد حوالى عشرين قدمًا ، فتحت باب السيارة ببطء وأدركت أن الكلب يبدو نائماً ، وما إن وضعت قدمى على الممر الصخرى حتى دبت الحياة فى الكلب فقام معتدلاً ينظر إلى وأنظر إليه ، وتسارعت دقات قلبى وأنا أستعد للقفز فى السيارة ثانية ، وفجأة هز ذيله وظهره مُرحباً بى ، وقضيت خمس دقائق وهو يداعبنى وأنا ألاطفه .

وقد كانت هناك قاعدة شخصية أؤمن بها أنا و" كيم " وهى " لا تدخل إلى مشروع مع حيوانات لا تثق فيها " ، وقد أدركنا من خبرة السنوات أن سلوك الناس يشبه الحيوانات الأليفة التى يربونها إلى حد كبير ، فقد دخلنا قبل ذلك فى صفقة عقارية مع رجل وزوجته كانا يقتنيان الكثير من الحيوانات الأليفة ، وكان يحب الكلاب الصغيرة فى حين كانت زوجته تحب الطيور الملونة النادرة ، وعندما ذهبت أنا و" كيم " إلى منزلهما ، بدا لنا أن هذه الكلاب الصغيرة والطيور مسالمة ولكن ما إن تقترب منها حتى تبدأ فى العض وتبدأ الكلاب فى النباح ، وبعد أسبوع من إنهاء هذه الصفقة اكتشفت أنا و " كيم " أن هذه الحيوانات الأليفة تشبه أصحابها إلى حد بعيد ؛ فهى تبدو ظريفة من الخارج ولكنها بالداخل شريرة ، وقد أدركنا هذا المكر فى الصياغة النهائية للعقد حتى إن الأمر انطلى على المحامى دون أن يكتشف الخدعة ، ومنذ ذلك الحين كنت أحرص أنا و" كيم " إذا انتابنا الشكوك فيمن نشاركه الأعمال وكان يربى حيوانات أليفة ، فما علينا إلا أن نكتشف سلوك هذه

الحيوانات ، فالبشر يستطيعون ببساطة التقنع بوجوه جميلة ويتقنعون بأشياء لا يعنونها بابتسامة ولكن حيواناتهم لا تكذب ، وقد وجدنا من خبرتنا أن هذه القاعدة صحيحة فدواخل المرء كثيراً ما تنعكس على السلوك الخارجي لحيواناته ، ولهذا كانت بداية اجتماعى مع " بيتر " جيدة ، وكان اسم هذا الكلب " كاندى "

ولم يكن الاجتماع يسير على ما يرام من البداية ، فقد طلبت منه أن أتتلمذ على يديه وأن أعمل كمستثمر داخلى ، وأخبرته أننى على استعداد للعمل بدون مقابل إذا علمنى ما يعرف عن طرح شركة ما للاكتتاب العام ، وشرحت له أننى مستقل مالياً ولا أحتاج المال حتى أعمل معه ، ولكنه كان متشككاً لمدة تناهز الساعة وبعدها بدأت أنا وهو نناقش قيمة الوقت ومدى قدرتى على التعلم السريع واستعدادى للالتزام ، وكان يخاف أن أترك الأمر بمجرد أن أدرك صعوبته ، خاصة أن خلفيتى فى أسواق المال ضعيفة ، فقال " لم يعرض علىَّ أحد من قبل العمل بدون مقابل حتى يتعلم ، والناس لا يلجأون إلا عندما يحتاجون لاقتراض مال أو لشغل وظيفة " ، فطمأنته أن كل ما أريده هو أن أحصل على فرصتى فى العمل معه وأن أتعلم ، وأخبرته عن إرشادات أبى الغنى لى بلا مقابل طوال هذه الأعوام ، فسألنى أخيراً " ما هو مدى درجة السوء التى تتقبلها فى المشروع الذى ستتعلم معه " ، نظرت فى عينيه مباشرة وقلت له " أريد أن أتعلم فى أسوأ الظروف " .

قال : " حسناً ، إننى أدرس الآن منجم ذهب قد أفلس فى جبال الإنديز بدولة " بيرو " ، وإذا أردت فعلاً أن تتعلم منى فعليك أن تسافر إلى العاصمة " ليما " هذا الخميس وتفحص المنجم مع فريق هناك وتقابل مسئول البنك لتعرف ما هى شروطه ثم تعود إلىَّ بتقرير عما وجدته ، وبالمناسبة فإن هذه الرحلة بالكامل سوف تكون على حسابك .

قلت وقد أصابتنى الدهشة " أسافر إلى بيرو هذا الخميس ؟ "

ابتسم " بيتر " وقال " هل تريد الانضمام إلى فريقى لتتعلم كيف تعرض شركة لاكتتاب عام ؟ " . تصبب منى العرق وقد علمت أنه يختبر إخلاصى للهدف ، وكان هذا اليوم يوم ثلاثاء وكان لدىَّ موعد بالفعل يوم الخميس . والتزم " بيتر " الصمت وتركنى أفكر فى اختيارى ، وأخيراً سألنى بهدوء وابتسامة " حسناً ، هل مازلت تريد أن تتعلم ؟ "

كنت أعرف أنها لحظة حاسمة ، يجب أن أتخذ قراراً إما بالمضى قدماً أو التوقف عند هذه المرحلة ، وكنت حينئذٍ أختبر نفسى ، فلم يكن قرارى ليؤثر على مصالح مضيفى " بيتر " ، ولكنه يؤثر علىَّ أنا وعلى تطورى الشخصى ، وفى مثل هذه الأوقات فإننى أتذكر حكمة الفيلسوف العظيم " يوهان فولفجانج فون جوته " حينما يقول :

" يمكن للمرء الاختيار حتى يلزم نفسه ، وإذا ما تراجع عن التزامه ،
فإن هذا يعد مؤشراً لعدم الكفاءة ، وأنا أقول حقيقة
واحدة ثابتة فى كل مبادرات الإبداع التى يؤدى
جهلها إلى قتل أحلام كثيرة وخطط رائعة
وهى أن اللحظة التى يقرر الشخص فيها
أمرًا فإن العناية الإلهية
تتحرك أيضاً فى نفس اتجاهه " .

إن عبارة " فإن العناية الإلهية تتحرك أيضاً " هى التى جعلتنى أحجم عن اتخاذ خطوة للأمام فى حين كانت نوازعى تميل إلى التراجع ، والعناية الإلهية هنا تعنى قدرة الله التى تقود وترشد المصير الإنسانى ، وأنا هنا لا أتصنع الوعظ والخطابة وأقول إن الله بجوارى ، كل ما أعنيه هو أننى أقدم على اتخاذ خطوة لعالم مجهول ، كل ما أفعله هو أن أضع ثقتى فى هذه القدرة التى تتجاوز قدراتى بكثير ، وفى مثل هذه اللحظات ـ التى لابد لى أن أتخذ فيها خطوات مصيرية ـ أتنفس بعمق ثم أقدم على الخطوة ، ويمكن أن أسميها قفزة إيمان ، وهى اختبار لثقتى فى تلك القدرة التى تفوقنى ، وهذه الخطوات الأولى هى التى صنعت كل الفارق فى حياتى ، ولم تكن النتائج الأولية دوماً كما أحببت أن تكون ، ولكن حياتى كانت تتغير دوماً إلى الأفضل على المدى الطويل .

وقد تعلمت كثيراً من بيتين أحترمهما كثيراً لـ " جوته " يقول فيهما .

" ابدأ كل ما تستطيعه أو تحلم بفعله ؛
ففى الجرأة عبقرية وقوة وسحر "

وبعد هذه الخواطر قلت له " سوف أكون فى " بيرو " يوم الخميس "

ابتسم " بيتر " وأعطانى قائمة بمن سأقابلهم ، وكيف أقابلهم وحثنى على الاتصال به عند عودتى .

هذه ليست توصية

ليس هذا بالقطع الأسلوب الذى أنصح به من يريد أن ينجح فى عرض شركة للاكتتاب العام ؛ فهناك طرق أسهل وأذكى ، ومع ذلك فقد كان هذا هو الطريق المهد أمامى ، ولذلك ، فإننى أصف بأمانة شديدة ما حدث معى حتى أحقق هدفى ، وفى رأيى الشخصى ، لابد أن يكون كل منا صادقاً تجاه منابع قوته ومواطن ضعفه العقلية والشعورية ، وأنا أقص ببساطة ما مررت به بمجرد اختيارى للاتجاه القادم فى حياتى ، وهو قرار لم يكن من الصعب اتخاذه ذهنياً ، ولكنه كان يشكل تحديًا شعورياً ، وهكذا تكون التغيرات الكبيرة والخطيرة فى حياتنا .

وقد كان أبى الغنى يقول " إن الواقع الذى يعيشه الفرد هو الحد الفاصل بين الإيمان والثقة فى النفس " ، وكان يرسم هذا الشكل .

ا
ل
و
الثقة فى النفس ا الإيمان
ق
ع

وكان يقول " إن الحدود التى يفرضها الواقع لا تتغير عادة حتى يضحى الفرد بما يثق فيه ثم يلجأ إلى الإيمان ، ولهذا فإن الكثير من الناس لا يحققون الثراء لأنهم لا يعترفون إلا بما يثقون فيه بدلاً من الإيمان المطلق بالغيبيات "

وفى يوم الخميس من صيف ١٩٩٦ كنت فعلاً فى طريقى إلى جبال الإنديز لتفحص منجم الذهب الذى نقب فيه الأسبان قبل ذلك ، كانت هذه خطوة جريئة من الإيمان فى عالم لا أعرف عنه شيئاً ، وبسبب

هذه الخطوة انفتح أمامى عالم جديد متكامل من الاستثمار ، ولم تظل حياتى كما هى منذ أن قررت اتخاذ هذه الخطوة ؛ فقد تغيرت نظرتى إلى حدود الممكن مالياً إلى كيفية تحقيق الثراء ، وكلما زاد عملى مع " بيتر " وفريقه ، اتسعت حدود الثروة .

وأنا الآن مستمر فى توسعة حدودى وكأنى أسمع أبى الغنى وهو يقول : " لا شئ يعوق تقدم الإنسان على طريق الثروة سوى الواقع الذى يراه لما هو ممكن مالياً ، ولن يتغير شئ حتى يغير الإنسان واقعه ، ولن يتغير الواقع المالى للإنسان حتى ينجح فى التغلب على مخاوفه وشكوكه بشأن هذا الواقع الذى فرضه على نفسه "

"بيتر" يفى بوعده

أعددت تقريراً للرحلة بعد عودتى ؛ فقد كان المنجم كبيراً به الكثير من الذهب ، ولكن هناك مشاكل مالية وتحديات فنية ، وقد كنت ضمن من يعارضون شراء هذا المنجم لما له من مشاكل اجتماعية وبيئية تتكلف الملايين فى علاجها ، وحتى نضمن عمل المنجم بشكل كفء ، كان لابد لأى مالك جديد أن يخفض من حجم العمالة بنسبة ٤٠٪ ، وقد يدمر هذا اقتصاد المدينة . قلت لـ " بيتر " لقد ظل هؤلاء الناس يعيشون هنا لقرون على ارتفاع ١٦٠٠٠ قدم فوق مستوى سطح البحر ، وأجيال كثيرة من أجداد هؤلاء دفنوا هنا ، ولا أعتقد أنه من الحكمة أن نجبرهم على مغادرة موطن أجدادهم للبحث عن عمل فى المدينة الواقعة فى قاعدة الجبل ، وأعتقد أنه سوف يكون لدينا مشاكل تستعصى على الحل "

وقد وافق " بيتر " على هذه النتائج والأهم من ذلك أنه وافق على أن يعلمنى ، وبدأنا فى البحث عن مناجم وحقول بترول فى مناطق أخرى من العالم وبدأ فصل جديد فى عملية التعلم .

ومنذ صيف ١٩٩٦ وحتى خريف ١٩٩٧ كنت تلميذاً للسيد " بيتر " ، وقد كان مشغولاً فى هذه الفترة فى تطوير شركة طاقة خاصة به وكانت هذه الشركة على وشك الطرح للاكتتاب العام فى بورصة " ألبرتا " للأسهم عندما التحقت به ، وبما أننى التحقت به متأخراً فلم يكن فى وسعى أن أحصل على أى أسهم بنفس الأسعار التى يشترى بها المستثمرون من الداخل ، ولم يكن من اللائق أن أستثمر مع المؤسسين وأنا مازلت جديداً لم أخضع للاختبار بعد ،

ومع ذلك فقد استطعت الحصول على مجموعة كبيرة من الأسهم بسعر العرض العام المبدئي والمقدر بنصف دولار كندى للسهم .

وبعد استقرارنا على حقل نفطى فى كولومبيا والعثور على حقل كبير للغاز والنفط فى البرتغال بدأت أسهم شركة " بيتر " ترتفع حتى وصلت إلى ٢ دولار أمريكى و ٢,٣٥ دولار كندى للسهم الواحد ، وإذا كان حقل البرتغال كبيرًا كما أشارت المؤشرات والاختبارات المبدئية ، فإن السعر قد يرتفع إلى ٥ دولار كندى عام ٢٠٠٠ ، كما أن السهم فى شركة الطاقة قد يرتفع إلى ما بين ١٥ إلى ٢٥ دولار كندى خلال العامين أو الثلاثة القادمة ، وهذا توقع يمثل جانب الارتفاع ، وهناك أيضاً جانب انخفاض ؛ فقد ينخفض سعر السهم حتى يصل إلى الصفر ، وهناك أشياء كثيرة ممكنة عندما تكون الشركات فى مرحلة التطور .

ورغم أن شركة الطاقة الخاصة بـ " بيتر " صغيرة جداً ، فإن قيمة استثمارات من يطلق عليهم هو " المستثمرين الأصليين " تزيد بشكل كبير ، وإذا سارت الأمور كما هو مخطط لها ، فإن هؤلاء المستثمرين سوف يربحون الكثير ، والمستثمرون الأصليون (قبل العرض المبدئي العام) اشتروا بـ ٢٥٠٠٠ دولار أحد منتجات الإنترنت ، وقد استثمروا اعتماداً على سمعة " بيتر " وقوة وخبرة المديرين وخبرة فريق التنقيب عن النفط ، ولم تكن هناك ضمانات بقيمة محدودة للاستثمار ، وسواء كان ذلك عند العرض الخاص أم العام ، وهذا يعنى أن هذا الاستثمار فى البداية كان شراءً دون وجود دخل ، وقد قُدم فى البداية إلى أصدقاء " بيتر " فقط والدائرة التى حوله من المستثمرين .

وفى هذه المرحلة من دورة الاستثمار ، فإن المستثمرين يستثمرون فى أفراد الفريق ، والأفراد أهم من المنتج سواء كان نفطاً أو ذهباً أو أحد منتجات الإنترنت - وهو أمر أهم بكثير من أى طرف فى المعادلة ، والقاعدة الذهبية هى " أن المال يتولد وينتج عن الإدارة "

وقد نجحت إدارة شركته بشكل واضح وبدلاً من الإغراق فى المال والأحلام ، أعتقد أنه من الأفضل أن أقتبس لكم حقائق عن هذه الشركة التى طُرحت للاكتتاب العام .

لقد وضع مؤسسو هذه الشركة خبرتهم ووقتهم فى مقابل الحصول على بعض أسهم الشركة ، بمعنى أن المؤسسين يعملون بلا مقابل ؛ حيث يستثمرون

أوقاتهم وخبرتهم فى مقابل أنصبة كبيرة من الأسهم ، وتكون قيمة الأسهم عند إصدارها منخفضة جداً ، وبالتالى فإن الدخل المكتسب فى ذلك الحين يكون محدودًا جداً . إنهم يعملون بلا أجر لزيادة قيمة أسهمهم والتى ستدر عليهم بعد ذلك دخلاً من المحافظ الاستثمارية عوضاً عن الدخل المكتسب . وقلة من المؤسسين تكون رواتبهم قليلة فى مقابل خدماتهم . إنهم يعملون على تحقيق عائد أكبر ، وهذا يتحقق إذا عملوا بجد على تنمية الشركة وجعلها ذات قيمة .

وبما أن معظم المديرين لا يتقاضون أجراً ، فإن من مصلحتهم أن يعملوا دوماً على زيادة قيمة الشركة ، فاهتمامهم الشخصى تماماً كاهتمام من له نصيب فى هذه الشركة ، وهو ما يزيد من سعر الأسهم ، ونفس الشىء يصدق على الكثير من موظفى الشركات الذين يتقاضون رواتب محدودة . ولكن جل اهتمامهم ينصب على ارتفاع أسعار الأسهم .

إن المجموعة المؤسسة لأى مشروع هامة جداً للنجاح المبدئى لأى شركة ، لأن سمعتهم وخبراتهم تضفى مصداقية وثقة وقوة وشرعية لمشروع لم يخرج لحيز الوجود ، وما إن تنجح الشركة وتخرج للناس ، فقد يستقبل بعض الأفراد المؤسسين ويأخذون أسهمهم معهم ، وهنا يظهر فريق إدارى جديد مكانهم ، ويبحث هؤلاء المؤسسون عن مشروع آخر يبدأونه ، ثم يكررون نفس الأمر .

تاريخ شركة الطاقة

فيما يلى بيان تسلسل الأحداث التى جرت بعد إنشاء الشركة .

١. اشترى مائة من المستثمرين الأصليين ألف سهم بخمس وعشرين ألف دولار ، أى إن سعر السهم كان يبلغ ٢٥ سنتاً ، وفى هذه المرحلة كان للشركة خطة مبدئية ، ولكن لم يكن لديها عقود للاستكشاف ، فلم يكن هناك أصول ، لقد كان هؤلاء يستثمرون فى الإدارة .

٢. سعر الأسهم الآن يتراوح بين ٢٠٠ دولار أمريكى و ٢,٣٥ دولار كندى للسهم .

٣. ولهذا فإن قيمة استثمارات المستثمرين الأصليين تساوى الآن ٢٠٠٠٠٠ دولار أمريكي و ٢٣٥٠٠٠ دولار كندى ووظيفة مديرى الشركة الآن هى الحفاظ على زيادة قيمة الشركة وسعر الأسهم ، وذلك بتسويق النفط الذى عُثر عليه وبحفر آبار أكثر وإيجاد حقول أخرى للنفط ، لقد ربح المستثمرون المباشرون على الورق ١٤٠٠٠٠ دولار على استثمار بدأ بـ ٢٥٠٠٠ دولار ، وبعد بقائهم فى المشروع لمدة خمس سنوات ، فإن معدل عائدهم السنوى على استثماراتهم يبلغ ٤٥٪ إذا أرادوا بيع أسهمهم .

٤. ومشكلة المستثمرين هى أن الشركة صغيرة وحجم التعامل فى الأسهم ليس كبيراً ، والمستثمر الذى لديه ١٠٠٠٠٠ سهم قد يشعر بأنه مدفوع لبيعها جميعاً مرة واحدة دون الانتقاص من سعرها ، ولهذا فإن تقييم مجموع الأسهم ككل هو تقييم للقيمة الورقية فى هذا الوقت .

وإذا سارت الأمور كما هو مخطط لها ، فسوف تنمو الشركة وسوف يتابع عدد أكبر من الناس الشركة وأسهمها ، وبيع أو شراء مجموعات أكبر من هذه الأسهم يكون أيسر بعد ذلك ، ونظراً للأنباء السارة عن الاكتشافات ، فإن معظم المستثمرين الذين يملكون نسبة كبيرة يتمسكون بأنصبتهم ولا يبيعونها .

لماذا البورصة الكندية ؟

عندما بدأت العمل مع " بيتر " سألته لماذا يستخدم البورصة الكندية وسنداتها بدلاً من بورصة وول ستريت ، أو ناسداك العريقتين ، وقد برر تصرفه هذا بما يلى

١. سندات البورصة الكندية تتميز على مستوى العالم بتمويلها للشركات الصغيرة التي تعمل فى مجال الموارد الطبيعية وهو يستخدمها لأن عمله يتركز أساساً فى مثل هذا النوع من الشيكات ؛ فهو مثل " وارن بفيت " يفضل أن يظل فى المجال الذى يحسنه وكان يقول " أنا أفهم فى التنقيب عن النفط والغاز والفضة والذهب ، والموارد الطبيعية والمعادن النفيسة عموماً " ، ولو كان " بيتر " يعمل فى مجال التكنولوجيا لاستخدم البورصة الأمريكية .

٢. لا تصلح بورصة وول ستريت وناسداك للشركات الصغيرة لنموها الكبير ، وكان " بيتر " يقول " عندما بدأت فى هذا المشروع فى الخمسينيات كان يمكن لمشروع صغير أن يحظى بشىء من الانتباه من سماسرة الشركات الكبيرة فى البورصة ، أما اليوم فإن شركات الإنترنت ـ والكثير منها بلا أرباح ـ تستلزم مالاً أكثر بكثير من شركات صناعية كبيرة معروفة ، ومن هنا فإن السماسرة والوسطاء لا يهتمون كثيراً بالشركات الصغيرة التى لا يتجاوز رأسمالها بضعة ملايين من الدولارات ، فشركات السمسرة فى الولايات المتحدة تهتم أساساً بالعروض التى تبلغ قيمتها ١٠٠ مليون أو أكثر .

٣. تسمح البورصة الكندية للمقاولين الصغار بالبقاء فى عالم الأعمال ، وأعتقد أن " بيتر " يستخدم البورصة الكندية أساساً لأنه متقاعد وكان يقول دائماً " أنا لا أحتاج إلى المال ولهذا فأنا لا أحتاج إلى أن أبنى شركة كبيرة ، أنا فقط أستمتع باللعبة وأحتفظ بنشاطى ولا يمكن أن تجد مكانًا آخر تدخل فيه إلى الاكتتاب العام المبدئى بـ ٢٥٠٠٠ دولار فقط فى مقابل ١٠٠٠٠٠ سهم ، وأنا أفعل ذلك لأنه متعة لى ؛ فأنا أحب التحديات وأحب البدء فى شركات ثم طرحها للاكتتاب العام ومتابعتها وهى تنمو ، وأنا أحب أن أرى أصدقائى وهم يحققون الثراء

٤. إلا أنه حذرنى بقوله : " ولا يعنى قبول البورصة الكندية للشركات الصغيرة أن أى شخص يستطيع أن يتقن اللعبة ، فبعض التعاملات هناك سمعتها مهزوزة بسبب خسائر سابقة ، والعمل فى هذه البورصة يتطلب معرفة التفاصيل لكيفية عرض شركة ما للاكتتاب العام "

والشىء المبشر هو أن النظام الكندى لبورصة الأسهم يبدو أنه يراقب الضوابط والقوانين التى تُفرض بدقة ، وأتوقع نمو البورصة الكندية فى غضون سنوات معدودة لأن الكثير من الشركات الصغيرة حول العالم تبحث عن مثل هذه البورصة لتجمع ما يلزمها من رأس المال الذى تحتاج إليه .

واحذر مروجى الأسهم ، فقد انخرطت فى السنوات الأخيرة فى عالم الأعمال وصادفت ثلاثة أنواع من الأفراد كانت لديهم أوراق الاعتماد

والمظهر الجذاب ، ولهم قدرة على أن يتحدثوا عن قصص رائعة وأن يجمعوا عشرات الملايين من الدولارات ، ولكن ليست لديهم فكرة عن كيفية بدء مشروع أو بنائه من الصفر . ومثل هؤلاء الأشخاص ظلوا لسنوات عديدة يتنقلون بالطائرة فى الدرجة الأولى أو فى طائرات خاصة ويقيمون فى أفضل الفنادق ويقيمون حفلات عشاء تتضح فيها مظاهر الإسراف والبذخ ويعيشون حياة من الرغد والسعة على حساب أموال مستثمريهم . ثم تموت هذه الشركة سريعاً لعدم وجود تطور حقيقى ؛ لأن السيولة المالية كانت تستنزف ، ثم يبدأ هؤلاء فى شركة أخرى ويفعلون نفس الشىء ، فكيف يمكن لك أن تميز بين المستثمر المخلص لهدفه والآخر المسرف الذى يعيش فى الأحلام ؟ وأنا شخصياً لا أعرف لذلك حلاً ، وقد خدعت باثنين منهما حتى ظهرت حقيقة شركاتهما ، ولكن أفضل ما يمكننى إسداؤه هو السؤال عن ماضى هؤلاء وسؤال من يعرفونهم ، ولتدع الحاسة السادسة والحدس يعملان كدليل لك .

٥. إذا تطورت شركة صغيرة وازدهرت فإنها تستطيع التحول من البورصة الصغيرة إلى أخرى أكبر مثل نيويورك وذلك نظراً لنجاحها ، والشركات التى تنتقل من البورصة الكندية إلى الأمريكية تمر بزيادة كبيرة فى قيمة استثماراتها (أحياناً تتجاوز ٢٠٠٠٪) .

ومعظم الشركات اليوم بدأت صغيرة وغير معروفة ؛ ففى عام ١٩٨٩ كانت شركة مايكروسوفت شركة صغيرة يُباع سهمها بستة دولارات . ولكنه قفز بعد ذلك إلى ثمانية أضعاف ، ونفس الشىء ينسحب على أسهم " سيسكو " والتى كانت قيمة السهم ٣ دولارات عام ١٩٩١ فتضاعف ثمانى مرات ، لقد استخدمت هذه الشركات أموال مستثمريها بحكمة ، وأصبحت شركات رائدة فى الاقتصاد العالمى .

ملاحظات شارون

إن شروط الدخول فى أسواق الأسهم الرئيسية فى الولايات المتحدة جعل العروض العامة المبدئية شيئاً عسيراً لمعظم الأعمال ؛ فبورصة نيويورك مثلاً تشترط أن يكون للشركة أصول ملموسة تقدر بقيمة ١٨ مليون دولار على الأقل ودخل قبل الضريبة يصل إلى ٢,٥ مليون دولار ، وبورصة

الأسهم الأمريكية تشترط ألا تقل حقوق ملكية المساهمين عن أربعة ملايين دولار وأن لا تقل القيمة السوقية للعرض العام المبدئى عن ٣ مليون دولار . فى حين يشترط مؤشر ناسداك ألا تقل قيمة صافى الأصول الملموسة عن ٤ مليون دولار والقيمة السوقية للعرض العام المبدئى عن ٣ مليون دولار .

وبالإضافة لذلك ، فإن عملية العرض العام المبدئى قد تكلف ما يقرب من ٤٠٠٠٠٠ إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار فى أى بورصة رئيسية ، وهذه التكاليف تشمل رسوم التسجيل ورسوم الاستشارة القانونية والمحاسبية .

والكثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة التى لا تستطيع الوفاء بهذه المتطلبات تبحث عن فرص " اندماج عكسى " تسمح لها بالاندماج مع شركة كبرى ، ومن خلال هذه العملية ، يمكن أن تصبح تلك الشركة متحكمة فى الشركة المنضمة حديثاً .

ويمكن للشركات أيضاً أن تبحث عن بورصات خارجية مثل البورصة الكندية ، حيث إن شروط الدخول ليست قاسية .

من يستثمر فى البورصة الكندية ؟

خلال أحد مؤتمراتى عن الاستثمار فى أستراليا من عامين استغرب أحد الحضور من الاستثمار فى النفط والمعادن النفيسة وقال " إذا كان الجميع يتجهون إلى أسهم الإنترنت والصناعات عالية التقنية ، فلماذا تعمل أنت بالصناعات والاستثمارات التقليدية ؟ "

شرحت له أن الاستثمار ضد التيار والبحث عن الأسهم غير الرائجة ، أقل تكلفة ، وقلت له " من سنوات عدة عندما كان الجميع يستثمرون فى الذهب والفضة والنفط ، كانت أسعار عقود الاستكشاف مرتفعة جداً ، وكان من العسير أن تجد صفقة بسعر جيد ، ولكن مع انخفاض أسعار النفط والذهب والفضة فإن العثور على صفقات جيدة ، أصبح ميسوراً وأصبح الناس على استعداد أكبر للتفاوض ؛ لأن هذه السلع لم تعد رائجة "

ومع ارتفاع أسعار البترول أصبحت أسهمنا فى شركة النفط أكثر قيمة ، وخلال هذه الفترة أيضاً أعلن " بفيت " عن أنه حقق وضعاً متميزاً فى تجارة الفضة ، ففى فبراير ١٩٩٨ أعلن الملياردير المستثمر أنه لديه ١٣٠ مليون أوقية

من الفضة مخزونة في لندن ، وفي ٣٠ سبتمبر عام ١٩٩٩ أشارت مجلة " كانديان بيزنيس " في مقال لها إلى أن أغنى رجل في العالم ، " بيل جيتس " قد دخل في صفقة فضة وكانت حصته فيها تبلغ ١٠,٣٪ مقابل ١٢ مليون دولار أمريكي من شركة كندية مسجلة في بورصة " فانكوفير " ، وقد كان " جيتس " يشترى الأسهم من هذه الشركة بهدوء ودون علم أحد منذ فبراير ١٩٩٩ ، وعندما وصلت هذه الأخبار إلى المستثمرين بعثت على ارتياحهم تجاه سنوات من الثقة والمصداقية .

لن تصل إلى القمة دائماً

ليس بالضرورى أن تحقق كل الشركات الصغيرة ما حققته شركة الطاقة الخاصة بـ " بيتر " ؛ فبعضها لا يتقدم أبداً حتى بعد أن تطرح للاكتتاب العام ، وقد يخسر المستثمرون كل أموالهم ، ولذا لابد أن يكون هؤلاء المستثمرين معتمدين ، ويتم تحذيرهم من نوعية الاستثمارات التى تعتمد على شعار " الكل أو لا شيء ".

وأنا الآن أتحدث كشريك لـ " بيتر " إلى مستثمرى المستقبل عن المستثمرين الأصليين في الشركات الجديدة ، وأنا أشرح المخاطر لهم قبل نقاش المشروع ومن يقومون على إدارته وعوائده ، وغالباً ما أبدأ حديثى بهذه العبارات : " إن الاستثمار الذى سأتحدث عنه به قدر كبير من المخاطرة وهو يناسب من هم مؤهلون أساساً لأن يكونوا مستثمرين معتمدين " ، وإذا لم يكن الشخص يعرف شروط المستثمر المعتمد ، فإننى أشرح له الضوابط والإرشادات التى وضعتها لجنة مراقبة عمليات البورصة ، وأؤكد أيضاً على احتمالية خسارتهم لكامل أموالهم وأعيد ذلك مرات عديدة ، فإذا ظل اهتمامهم قائماً ، فإننى أضيف لهم أن أى استثمار معنا يجب ألا تزيد نسبته عن ١٠٪ من رأس المال الكلى للفرد ، وهنا فقط لو ظل اهتمامه قائماً فإننى أبدأ في شرح المشروع الاستثمارى ومخاطره وفريق العمل والثمار المرجوة .

وفى نهاية محاضرتى أستمع إلى الأسئلة وأجيب عليها ثم أعيد ذكر المخاطر ، ثم أختم حديثى بهذا القول : " إذا خسرت مالك ؛ فكل ما يمكن أن أقدمه لك هو الفرصة الأولى للاستثمار في مشروعنا القادم " ؛ وهكذا يدرك معظم الناس حجم المخاطر ويقرر ٩٠٪ منهم عدم الاستثمار معنا ، ونمنح العشرة

بالمائة الآخرين الذين لهم اهتمام بالموضوع معلومات ووقتًا أكثر للتفكير ملياً فى قرارهم ولهم الحرية فى التراجع إذا رغبوا .

وأنا أعتقد أن الكثير من شركات الإنترنت المزدهرة سوف تنهار فى السنوات القليلة القادمة وسوف يخسر المستثمرون ملايين بل مليارات من الدولارات ، رغم أن الإنترنت يقدم عالماً رائعاً جديداً ، إلا أن قوى الاقتصاد لا تسمح إلا بالقليل من الشركات أن يكونوا فائزين ، فبغض النظر عن نشاط الشركة المعروضة للاكتتاب العام - فى الذهب أو أدوات الصرف أو الإنترنت - فإن قوى السوق العام مازال لديها الكثير من القدرة على التحكم .

الخبرة الفريدة

كان قرار السفر إلى " بيرو " قراراً عظيماً بالنسبة لى ، وقد تعلمت من " بيتر " كتلميذ وشريك ما تعلمته من أبى الغنى وبعد عام ونصف من العمل معه ومع فريقه ، عرض علىَّ الشراكة فى شركته الخاصة للمشروعات .

ومنذ عام ١٩٩٦ اكتسبت خبرة لا تقدر بثمن وأنا أشاهد شركة الطاقة الخاصة به وهى تتحول للعرض العام وتتطور لشركة كبيرة قد تصبح فى يوم ما شركة نفط عالمية . ولم يقتصر الأمر على أننى أصبحت رجل أعمال أكثر حكمة فى السوق لارتباطى بـ " بيتر " ولكننى تعلمت أيضاً الكثير عن عمل أسواق الأسهم . وأحد السياسات التى أتبعها هى أن أستثمر خمس سنوات فى عملية التعلم - وقد قضيت حتى الآن أربع سنوات فى هذه المرحلة . وحتى هذا الوقت لم أصنع مالاً حقيقياً ، فالمكاسب كلها أرباح ورقية ، إلا أن اكتساب الخبرة الاستثمارية والعملية لا يقدران بثمن . وقد أستطيع فى يوم من الأيام مستقبلاً بناء شركة وعرضها للاكتتاب العام فى البورصة الأمريكية .

العرض العام المبدئى مستقبلاً

يطور فريق " بيتر " الآن ، والذى أعتبر أنا جزءاً وشريكاً فيه ثلاث شركات أخرى ويعدها للعرض العام وهى شركة للمعادن النفيسة فى الصين ، وشركة للفضة فى الأرجنتين وشركة للنفط فى الأرجنتين أيضاً .

وقد استغرقت الشركة الصينية للمعادن أطول وقت فى تطويرها وقد كانت مفاوضاتنا مع الحكومة الصينية تسير بسلاسة ، وفجأة قصفت

طائرة أمريكية السفارة الصينية فى كوسوفا ، وقالوا إن الخرائط لم يكن قد تم تحديثها ، ومهما كان الداعى فإن هذه الحادثة جعلت علاقتنا تتدهور ونعود لما كنا عليه منذ عامين ، ولكننا استمررنا فى تحقيق تقدم بطيء ولكنه ثابت .

وعندما يسألنى الناس : " لماذا تخاطر بالاستثمار فى الصين ؟ " ، فأقول " إن الاقتصاد الصينى سوف يكون قريباً أكبر اقتصاد فى العالم ، ورغم أن المخاطر كبيرة ، إلا أن العائد قد يكون مذهلاً "

فالاستثمار فى الصين الآن كاستثمار البريطانيين فى الولايات المتحدة فى بداية القرن التاسع عشر . ونحن نعى بشكل كامل الاختلافات السياسية وموضوعات حقوق الإنسان ، ونبذل قصارى جهدنا كشركة فى تطوير علاقات قوية واتصالات مفتوحة مع الصينيين على أمل المساهمة فى إحداث تحول فى العلاقات الأمريكية الصينية . والخبرة التعليمية التى اكتسبتها لا تقدر بثمن ، ولقد بدا لى الأمر كأننى جزء من التاريخ وأحياناً أشعر وكأننى على نفس قارب كولومبس الذى أبحر به إلى العالم الجديد .

غالباً ما يستغرق الأمر فترة تتراوح من ثلاث إلى خمس سنوات لطرح شركة للاكتتاب العام ، وإذا سارت الأمور على ما يرام ، فيمكننا أن نطرح شركتين من الثلاثة للاكتتاب العام خلال العام القادم ، وعندما يحدث ذلك أكون قد حققت هدفى فى أن أصبح مستثمراً مثالياً ، وستكون هذه هى الشركة الأولى لى ولكنها قد تكون ربما التسعين بالنسبة لـ " بيتر " ، ورغم أننى لست مؤهلاً كمستثمر مثالى ، إلا أننى أقترب وأدنو من هذا الهدف وهو هدف وضعته لنفسى عام ١٩٩٥

وعلى اعتبار المخاطرة القائمة ، فإنه لابد من افتراض فشل كل هذه المشروعات فى الخروج إلى النور ، وإذا حدث ذلك فإننا سنجمع ما تبقى لنا منها لنبدأ مشروعات جديدة ، والمستثمرون الذين يعملون معنا ويعرفون المخاطر التى قد نتعرض لها يعرفون أيضاً أن خطتهم الاستثمارية هى وضع القليل من المال فى العديد من هذه المشروعات ويعرفون أيضاً أنه يطلب منهم الاستثمار فى أى مشروع تبدأه ، والأمر لا يستلزم إلا نجاح المشروع الأول حتى تدور العجلة ، وفى مثل هذه الاستثمارات يكون من غير الحكمة أن تضع كل البيض فى سلة واحدة ، وبسبب هذه المخاطر وضعت لجنة مراقبة عمليات البورصة شروطاً تشكل الحد الأدنى للمستثمرين فى مثل هذه الاستثمارات القائمة على المضاربة .

والفصل التالى يقدم مخططاً للخطوات الأساسية للبدء بفكرة وبناء شركة وطرحها للاكتتاب العام فى نهاية المطاف ، ورغم أن الأمر لم يكن ميسوراً لى إلا أنه كان مثيراً

حق المرور

إن تحويل شركة للمجال العام هو أمر ضرورى لأى رجل أعمال ناجح ، وهو أمر كاختيار أفضل لاعب فريق الكلية كى ينضم محترفًا ، وطبقاً لمجلة " فورشن " فى عددها الصادر بتاريخ ٢٧ سبتمبر ١٩٩٩ " إذا اندمجت شركتك مع شركة أخرى فإنها تضفى عليك مصداقية ، وإذا طرحتها للاكتتاب العام فإن السوق بل والعالم كله سوف يضفى عليك المصداقية "

ولهذا كان أبى الغنى يطلق على من يستطيع أن ينشئ شركة من الصفر ثم يطرحها للاكتتاب مستثمراً مثالياً ، ولم يحصل على هذا اللقب رغم أنه استثمر فى مشروعات كثيرة للاكتتاب العام ، إلا أنه لم تطرح شركة من الشركات التى بدأها هو بنفسه للاكتتاب العام ، وقد تولى ابنه " مايك " مسئولية أعماله واستمر فى تنميتها ولكنه لم ينشأ شركة بغرض طرحها للاكتتاب ، لذا لكى أنجح فى أن أصبح مستثمراً مثالياً يعنى أنه لابد أن أكمل عملية التدريب التى بدأها أبى الغنى .

الفصل الأربعون

هل أنت الملياردير القادم ؟

أورد عدد مجلة " فوربس " الصادر عام ١٩٩٩ أسماء أغنى أربعمائة شخصية ، وكان عنوان الغلاف " الثراء ينتظرك خلف الباب " وكان في هذا العدد مقال بعنوان " قرن من الثروة " وله عنوان فرعي " من أين تأتي الثروات الطائلة ؟ " ، ومنذ سنوات عدة كان النفط والحديد هما أساس الكثير من الثروات الأمريكية ، أما الآن فإن الأمر يتعلق بقدرتك على ملاحظة احتياجات السوق .

يقول كاتب المقال : " إذا أردت الحديث عن شديدى الثراء ، لابد أن ترفع من نظرك إلى أصحاب المليارات الذين يتكاثرون بشكل لم يُعهد من قبل باستخدام منتجات استهلاكية لحصد هذه الأموال ، وقد استغرق الأمر ما يقرب من ٢٥ عاماً من " روكفيللر " للعثور على النفط والتنقيب عنه وتسويقه حتى يحقق المليار الأول في ثروته ، وقد انضم " جارى وينيك " إلى نادى أصحاب المليارات بعد ثمانية عشر شهراً من إيداع أمواله في شركة " جلوبال كروسنج " وهى شركة تنوى ـ ولكنها لم تفعل بعد ـ تطوير أنسجة وألياف متطورة لشبكات الاتصالات .

فكم يستغرق الأمر حتى يصبح الفرد شديد الثراء في هذه الأيام ؟ والإجابة هى لن يستغرق ذلك وقتاً طويلاً ، وهذه الحقيقة واضحة وضوح الشمس لشخص مثلى نشأ في جيل أصبح فيه الصغار من أصحاب المليارات ؛ فأنا أرى ذلك

عندما أنظر إلى أعمار هؤلاء الشباب الجدد . فعلى سبيل المثال ، ولد " جيرى يانج " عام ١٩٦٨ حين كنت فى السنة الجامعية النهائية ، أما " ديفيد فيلو " شريكه فقد ولد عام ١٩٦٦ ، أى بعد عام من دخولى الكلية ، وقد أسسا معاً موقع " ياهوو ! Yahoo " ، وثروة كل منهما تُقدر بحوالى ثلاثة بلايين دولار وهى مازالت تنمو ، وفى نفس الوقت الذى رأيت فيه هؤلاء الشباب وهم يصبحون من أصحاب المليارات أقابل آخرين يتساءلون هل سيكون المال الذى يحصلون عليه عند التقاعد كافياً بعد عشر سنوات ، إنها فجوة بين من يملكون ومن لا يملكون فى المستقبل .

عرض شركتى للاكتتاب العام

فى عام ١٩٩٩ وجدت أن كل ما أسمعه وأقرؤه يتناول الطرح العام المبدئى ، لقد كانت هناك حالة من الهيستيريا حول هذا الأمر ؛ ولأنه يُطلب منى كثيراً أن أستثمر فى مشروعات الآخرين فقد وجدت أن من يروج للمبيعات يقول دائماً " استثمر فى شركتى ، وسوف تطرح للاكتتاب العام خلال عامين " ، وفى أحد الأيام ، دعانى أحد أصحاب المليارات الناشئين وطلب منى أن يعرض علىَّ خطته ويمنحنى فرصة مشاركته فى الاستثمار فى شركة الإنترنت التى ينوى إنشاءها مستقبلاً ، وبعد أن قام بالتقديم للمشروع قال وقد سيطر عليه نوع من الغرور الخفى : " وأنت بالتأكيد تعرف ما الذى سيحدث لسعر الأسهم بعد العرض العام المبدئى " ، وشعرت كأننى أمام بائع سيارات يخبرنى أن السيارة التى أريدها هى الأخيرة من نوعها وأنه يُسدى إلىَّ خدمة كبيرة ببيعها لى بالسعر المقرر .

وقد عادت هذه الحمى الآن ، فمنذ فترة قريبة لجأت " مارثا ستيوارت " إلى طرح شركتها للاكتتاب العام وأصبحت من أصحاب المليارات لأنها تدرس قواعد السلوك الراقى والمجاملات الاجتماعية للعامة الذين يشعرون بالحاجة لتحسين سلوكهم ، وأعتقد أنها تقدم خدمة قيمة ولكننى أتعجب من أن تبلغ قيمتها مليار دولار ، ولكن إذا تتبعت تعريف مجلة " فوربس " لأغنى ٤٠٠ شخص (تحقيق الثروة يتوقف على قدرتك على ملاحظة احتياجات السوق) فسوف تجد أن التعريف ينطبق على " مارثا ستيوارت "

ولكن ما يهمنى بشأن العروض العامة التى انتشرت خاصة فى شركات التقنية المتقدمة وشركات الإنترنت هو أن قاعدة ٩٠ / ١٠ مازالت سارية ؛

فالكثير من هؤلاء المبتدئين الجدد خبرتهم بالأعمال التجارية محدودة جداً ، وأتوقع أنه عندما يأتي الوقت لننظر إلى هذه الفترة كمرحلة تاريخية ، فسوف نجد أن ٩٠٪ من العروض العامة المبدئية فشلت وأن ما استمر منها لا يتعدى نسبة ١٠٪ ؛ فالإحصائيات تشير إلى أن المشروعات الصغيرة في سنواتها الخمس الأولى يفشل منها تسعة مشروعات من كل عشرة مشروعات ، وإذا صدقت هذه الإحصائية على العروض العامة المبدئية فإن هذا قد يؤدى بنا إلى حالة من التراجع والركود التجارى ، لماذا ؟ لأن الركود سيصيب ملايين من المستثمرين ذوى المستوى المتوسط ، ولن يقتصر الأمر على خسارة الملايين لأموال استثماراتهم بل قد ينتشر الأثر ويجعلهم غير قادرين على تحمل أثمان المنازل والسيارات والقوارب وقد يؤدى هذا إلى انهيار باقى الاقتصاد .

إدراك النزعة العامة للسوق

بدأت قصتى مع العرض العام المبدئى عام ١٩٧٨ فى هاواى ؛ فقد أراد أبى الغنى أن أتعلم كيف أنشئ شركة حتى أطرحها للاكتتاب العام ، وكان ذلك أثناء انشغالى بإنشاء شركة تصنيع الحافظات ، فقال لى " إننى لم أطرح شركة مطلقاً للاكتتاب العام ولكننى استثمرت فى الكثير من المشروعات التى طرحت للاكتتاب العام " ، ثم قدمنى إلى شخصى يُدعى " مارك " وهو رجل يشبه شريكى " بيتر " ، والفارق الوحيد هو أن " مارك " كان ممولاً للمشروعات الصغيرة .

وقد كانت المشروعات الصغيرة تعرض عليه عندما تحتاج إلى رأسمال أو لتوسيع نشاطها ، ولكونى محتاجاً للكثير من المال للتوسع فقد شجعنى أبى الغنى على لقائه والاستفادة من وجهة نظره ، ولم يكن اجتماعاً ساراً ؛ فقد كان أسلوبه جافاً ، فقد نظر إلى خطتى للمشروع وبياناتى المالية واستمع إلىَّ لمدة ٢٣ ثانية للحديث عن خططى المستقبلية ، ثم بدأ فى توبيخى ، مبرراً سبب رؤيته أحمق ومغفلاً ، لقد قال لى إنه ما كان ينبغى لى أن أترك العمل الصباحى وإننى محظوظ لأن أبى الغنى عميله ، ولولا ذلك لما ضيع وقته مع أمثالى ، ثم أخبرنى بالقيمة التى يقدرها للمشروع وكم من المال يستطيع إعطاءه لى وشروط وبنود ذلك وأنه قد يصبح شريكى الجديد بنصيب محدد فى الشركة .

وفى العروض العامة المبدئية توجد ورقة تسمى " ورقة الشروط " وهى تحدد شروط وبنود بيع المشروع تماماً كتلك الورقة التى يستخدمها من يتعاملون فى

العقارات باسم " عقد التسجيل " وهي تحدد شروط وبنود بيع العقار .

فورقة الشروط هذه تختلف باختلاف الأفراد ؛ ففى عالم العقارات إذا أردت بيع منزل صغير فى منطقة سيئة بسعر مرتفع فإن الشروط فى " عقد التسجيل " سوف تكون غير مرنة وقاسية . أما إذا كنت تعمل فى تطوير العقارات ولديك آلاف من المنازل للبيع وكلها منازل جيدة رخيصة السعر ، فإن السمسار العقارى هذا سوف يخفف من شروطه للحصول على الصفقة ، ونفس الشيء يسرى على التمويل المالى للاستثمارات ، وكلما كنت أنجح كانت الشروط التى أحصل عليها أفضل والعكس صحيح .

وبعد أن نظرت إلى " ورقة الشروط " الخاصة بـ " مارك " شعرت أنها قاسية جداً ؛ فأنا لا أرغب فى أن أعطيه ٥٢٪ من الشركة التى أنشئها أنا وينتهى الأمر بأن أكون عاملاً عنده ، وكانت هذه هى الشروط ، وأنا لا ألومه ولو عاد بى الزمن ربما قبلتها ، وفى ضوء ما أعرف الآن والقليل الذى كنت أعرفه حينئذٍ أستطيع أن أقول إننى لو كنت مكان مارك لقدمت نفس الشروط . وأعتقد أن الذى دفعه لتقديم هذا لى هو احترامه لأبى الغنى ؛ فقد كنت جديداً فى عالم الأعمال ولا أتمتع بسمعة طيبة فيه ، ومع أن الشركة كانت تنمو إلا أننى كنت غير قادر على إدارة هذا النمو .

ورغم أن " مايك " كان فظاً إلا أننى أحببته ويبدو أنه بادلنى نفس الشعور ، واتفقنا على أن نتقابل دورياً ووافق هو على أن يساعدنى بالنصيحة بلا مقابل ، ومع أن نصائحه كانت مجانية إلا أنها كانت دوماً قاسية ، ولكنه بدأ أخيراً يثق فىَّ أكثر وأكثر مع نمو معارفى وفهمى ، وقد عملت معه لفترة قصيرة فى شركة نفط كان على وشك طرحها للاكتتاب العام ، وقد كان العمل معه فى هذه الشركة عام ١٩٧٨ هو أول خبرتى بالإثارة التى تصاحب طرح شركة للجمهور .

وخلال تناولنا لوجبة الغداء ذات يوم قال شيئاً لا أنساه عن الطرح العام المبدئى ؛ حيث قال " إذا أردت أن تكون شديد الثراء ، فلابد أن يكون جزء من خطتك كمالك للمشروعات أن تبنى الشركة التى يحتاج إليها السوق قبل أن يحتاج إليها فعلاً "

وبدأ " مارك " يشرح لى أن التاريخ يخلد الرواد الذين يبدأون المشروع الذى يكون مسيطراً على الاتجاه العام ؛ فالاختراعات مثل التلفاز أوجدت الكثير من أصحاب المليارات الجدد تماماً كما حدث مع السيارات والنفط فى بداية

القرن ، وقد كان مفهومه عن تطور الثروة يتماشى مع القائمة التى نشرتها مجلة " فوربس "

١. ١٩٠٠ــــ كون " أندرو كارينجى " ثروته من الحديد والصلب ـــــ ٤٧٥ مليون دولار
٢. ١٩١٠ــــ أصبح " جون روكفيلر " مليارديراً من النفط ـــــ ١,٤ مليار دولار
٣. ١٩٢٠ــــ " هنرى فورد " فى صناعة السيارات ـــــ مليار دولار
٤. ١٩٣٠ــــ " جون دوررانس " أصبح مليونيراً بتعبئة الصابون (صابون كامبل) ـــــ ١١٥ مليون دولار
٥. ١٩٤٠ــــ " هارود هيوجز " أصبح مليارديراً من صناعة الطائرات الحربية وأدواتها ـــــ ١,٥ مليار دولار
٦. ١٩٥٠ــــ " آرثر ديفس " أصبح مليونيراً بصناعة الألمونيوم ـــــ ٤٠٠ مليون دولار
٧. ١٩٦٠ــــ " إتش . روس بيروت " مؤسس شركة إى . دى . إس (١٩٦٢) ـــــ ٣,٨ مليار دولار
٨. ١٩٧٠ــــ " سام والتن " يعرض سلسلة محلات التجزئة العملاقة " وول مارت " للاكتتاب العام (١٩٧٠) ـــــ ٢٢ مليون دولار
٩. ١٩٨٠ــــ " رون بيرلمان " كون ثروته من خلال إشرافه على الصفقات فى " وول ستريت " ـــــ ٣,٨ مليار دولار
١٠. ١٩٩٠ــــ " جيرى يانج " ساهم فى تأسيس موقع" ياهوو " yahoo! ـــــ ٣,٧ مليار دولار

خارج نطاق الخدمة عند سن الخامسة والثلاثين

ولم أعمل مع " مارك " بعد عام ١٩٧٨ ، فكما توقع بدأت نجاحات المشروع تنحسر وبدأت تظهر المشاكل الداخلية الضخمة فى شركتى ، ولذا كان لابد أن أركز فى مشروعى بدلاً من أشارك آخرين فى عرض أعمالهم للاكتتاب العام ، ورغم ذلك فإننى لا أنسى أبداً درسه فى أن يتوافق مشروعى مع النزعة العامة للسوق ؛ ولأننى كنت لا أزال حديث العهد فى عالم الأعمال ؛ فقد كنت أتساءل ما هو الاتجاه الذى قد يسود السوق فى الفترة القادمة .

وفى عام ١٩٨٥ توقفت فى قاعدة بحرية فى كاليفورنيا فى " كامب بيندلتون " وقد مكثت فى هذه القاعدة قبل ذلك عام ١٩٧١ قبل توجهى إلى فيتنام وقد أصبح صديقى الطيار " جيمس تريدويل " هو القائد العام للقاعدة وبدأ يستعرض لنا أنا " وكيم " السرية التى كنا فيها جنوداً منذ أربعة عشر عاماً ، ثم أشار " جيمس " إلى طائرات تشبه تلك التى كنا نقودها أيام فيتنام وعندما فتح كابينتها قال لى : " لقد أصبح كلانا من بقايا الزمن الماضى ، إننا لا نستطيع قيادة هذه الطائرات الآن "

وقد قال هذا لأن المعدات ووسائل التحكم أصبحت كلها إلكترونية وتعمل بالفيديو ، ثم قال : " هؤلاء الطيارون الجدد تلقوا تدريبات تقوم على المحاكاة بالفيديو ، أما نحن فقد تدربنا على تقنيات أقل بكثير ، إن عقولنا ليست كعقولهم ، ولهذا فإنهم يحلقون وأنا أجلس خلف هذا المكتب . إننى الآن خارج نطاق الخدمة "

وأنا أذكر هذا اليوم جيداً لأننى شعرت بنفس الشعور ، وشعرت بأننى كبرت وعمرى ٣٧ عامًا ، وأدركت السرعة التى تتغير بها الأشياء من حولنا ، وأدركت أنه إذا لم أطور نفسى باستمرار فسوف أتقهقر أكثر وأكثر .

وأنا الآن أعمل مع " بيتر " وأتعلم منه أصول العرض العام المبدئى وتمويل المشروعات ، وعائداتى من المال هى نتيجة لاكتساب أصول ورقية ، ورغم ذلك فإن أهم شىء اكتسبته هو الخبرة فى أسواق رأس المال ، ومع أننى أعمل فى شركات نفط وغاز ومعادن ثمينة وهى صناعات كانت تشكل الاتجاه والمزاج العام السائد منذ حوالى ٢٠ إلى ٣٠ عاماً مضت إلا أن عقلى مايزال يعمل ويفكر فيما هو الجديد فى عالم الأعمال فى الفترة القادمة ، وهل سأكون جزءاً من انفجار الثروات القادم ، لا أحد يعلم ، وأنا الآن عمرى ٥٢ عاماً وقد كان الكولونيل " ساندرز " يبلغ من العمر ٦٦ عاماً عندما بدأ ، ولايزال هدفى أن أصبح مليارديراً قبل أن أموت ، وقد أحقق هذا وقد لا أحققه ولكننى أعمل يوميًا لهذا الهدف الذى أصبح اليوم ممكناً لو كانت لديك الخطة الصحيحة ، فأنا لا أستسلم ، وليس لدىَّ خطة لأن أصبح خارج نطاق الخدمة ، وكما كان يقول أبى الغنى " إن المليون الأولى هى الأصعب " ، وبالتالى فإن أشق مهمة بعد المليون الأولى هى صناعة المليار الأول .

هل أنت الملياردير القادم ؟

بالنسبة لمن لهم نفس الطموحات والتطلعات فى طرح شركاتهم للاكتتاب العام أقدم لكم هذه الإرشادات ، وقد استقيت هذه المعلومات من شريكى " بيتر " الذى طرح ما يقرب من مائة شركة للاكتتاب العام .

ورغم أن هناك الكثير الذى يمكن أن تتعلمه ، فإن هذه الإرشادات العامة سوف تساعدك على أن تبدأ .

لماذا تطرح الشركة للاكتتاب العام ؟

يقدم " بيتر " ستة أسباب رئيسية لذلك :

١. لأنك تحتاج إلى مال أكثر ، وفى هذه الحالة قد تكون الشركة قائمة وتربح ، ولكنك تحتاج إلى رأسمال لتنمو ، وربما تكون قد لجأت إلى المصرف وجمعت بعض الأموال من خلال تعاملات خاصة أو من خلال الممول ولكنك الآن تحتاج إلى مبلغ ضخم .

٢. قد تكون شركتك - مثلاً شركة إنترنت - جديدة وتحتاج إلى كميات ضخمة من الأموال حتى تحصل على حصة فى السوق ، وقد يعطيك السوق المال رغم أن شركتك لا تربح اليوم ؛ وذلك لأن السوق يستثمر فى العوائد المستقبلية

٣. كثيراً ما تستخدم شركة أسهمها لشراء شركة أخرى ، وهذا ما وصفه أبى الغنى كمن يطبع المال لحسابه الخاص ، وفى عالم الأعمال يسمى هذا " الاندماج والاكتساب "

٤. قد تريد أن تبيع شركتك دون أن تتخلى عن إدارتها ؛ ففى الشركة الخاصة دائماً يتخلى المالك عن التحكم والإدارة حينما يشارك شخصاً آخر يريد أن يعرف كيف يدير المشروع لكى يعطيه رأس المال ، ومن خلال الحصول على المال من السوق العام يربح المالك سيولة نقدية بالبيع ويظل يحتفظ بالتحكم فى المشروع ، ومعظم حاملى الأسهم ليس لديهم قدرة على التأثير على عمليات الشركة التى يستثمرون فيها .

٥. لأسباب تتعلق بالميراث ، تم طرح شركة " فورد " للاكتتاب العام ، لأن الشركة كان لها عدد كبير من الورثة دون وجود سيولة نقدية ، فكان لابد من بيع جزء من الشركة للجمهور لجمع المال الذى كانت

تحتاج إليه الأسرة ، ومن المثير أن هذا الأسلوب يكثر استخدامه في الشركات الخاصة .

٦. حتى تستطيع أن تحقق الثراء ويكون لديك السيولة الكافية للاستثمار في أماكن أخرى ، فبناء مشروع هو كبناء منزل وبيعه ، وعندما تبني مشروعاً للبيع من خلال طرحه للاكتتاب العام فإن جزءاً من الأصل هو الذي ينقص ويفكك ، وهو يتفكك إلى ملايين من الأجزاء ويُباع إلى ملايين الأفراد ، ولهذا فإن المسئول عن البناء مازال يمتلك معظم الأصل ويحتفظ بنفس القدر من التحكم وقد يحصل على الكثير من المال ببيعه إلى ملايين المشترين (بدلاً من مشترٍ واحد)

ملاحظات شارون

هناك قيود تُفرض على حاملي الأسهم الرئيسيين في شركة تطرح للاكتتاب العام المبدئي ؛ فمع أن ممتلكاتهم في الشركة قد تزيد بشكل كبير في قيمتها كنتيجة للعرض العام المبدئي إلا أنه توجد قيود صارمة إذا أرادوا بيع أسهمهم ، لأنها مقيدة ، بمعنى أنهم لابد أن يتعهدوا بعدم بيعها لفترة محددة من الوقت .

وحامل الأسهم الذي يريد المال يكون من الأفضل له بيع الشركة أو دمجها مع شركة أخرى بأسهم مجانية في مقابل اللجوء إلى العرض العام المبدئي

نقاط إضافية

يقدم " بيتر " لنا هذه النقاط الإضافية قبل طرح الشركة للاكتتاب العام :

١. من في الفريق أدار مشروعاً من قبل ؟ هناك فارق كبير بين إدارة مشروع والحلم بمنتج جديد أو مشروع جيد ، وهل هذا الشخص تعامل مع قوائم الرواتب والموظفين وموضوعات الضرائب والموضوعات القانونية والعقود والمفاوضات وتطوير المنتج وإدارة التدفقات النقدية وجمع رأس المال ؟

ولعلك تلاحظ أن هذه النقاط التي أكد عليها " بيتر " قد أشرنا إليها في حديثنا عن مثلث (رجل الأعمال والمستثمر) ، ولذا فإن السؤال

المحورى هو : هل أنت (أو أحد فى فريقك) ناجح فى إدارة مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) ككل ؟

٢. ما هى النسبة التى تريد بيعها من الشركة ؟ وهذا هو ما تنص عليه ورقة الشروط .

وهناك نقطة أخرى ذكرتها لـ " بيتر " وهى أننى خلال ثلاثة أعوام من عملى معه لاحظت أنه يعرف دائماً هدف الشركة قبل أن يبدأها ؛ فهو يعرف قبل أن يبدأ العمل فى أية شركة أن هدفه هو أن يبيعها فى السوق العام ، وأحياناً لا يحدد بعد كيف يحقق هذا الهدف لكن الهدف محدد ، وأنا أذكر هذا لأن الكثيرين من رجال الأعمال يبدأون مشروعاً دون وجود هدف واضح فى أذهانهم فى نهاية المشروع ، والكثير منهم يبدأون مشروعاً لأنهم يعتقدون أنه فكرة جيدة دون أن يكون لديهم فكرة واضحة عن كيفية الاستفادة من المشروع ، وأحد العناصر الضرورية لأى مستثمر جيد هو أن يكون لديه استراتيجية للخروج ، ونفس الأمر ينطبق على أى مستثمر ناجح يريد بناء مشروع ، وقبل أن تبدأ فى البناء لابد أن يكون لديك خطة راسخة لكيفية الخروج منه .

وقبل أن تبدأ مشروعاً لابد أن تفكر فى بعض هذه الموضوعات

أ. هل تنوى بيع هذا المشروع أم ستحتفظ به أم ستنقله إلى ورثتك ؟
ب. إذا كنت ستبيعه ، فهل ستبيعه بشكل خاص أم للجمهور ؟
   i. بيع شركة لطرف خاص قد يكون صعباً تماماً كبيعها للجمهور .
   ii. العثور على مشتر مؤهل قد يكون صعباً
   iii. تمويل المشروع قد يكون عسيراً .
   iv. قد تستعيد المشروع إذا كان المالك الجديد عاجزاً عن أن يدفع لك أو أساء إلى الإدارة .

٣. هل توجد خطة للمشروع الذى يُرجى أن يطرح للجمهور ، وأن تكون مكتوبة بشكل جيد ؟ فهذه الخطة لابد أن تشمل وصفاً للآتى

أ. فريق العمل وخبراته .
ب. البيانات المالية

i. المعيار هو ثلاث سنوات على الأقل من مراجعة الحسابات
ج. تخطيط للسيولة النقدية
i. أنصح بثلاث سنوات من السياسات النقدية المحافظة جداً

يقول " بيتر " إن المصرفيين الاستثماريين لا يحبون رجال الأعمال الذين يبالغون في خططهم لأرباحهم المستقبلية ، ويضيف " بيتر " أن " بيل جيتس " دائماً لا يبالغ في خطط أرباحه . وهذه استراتيجية رائعة لحفظ استقرار سعر السهم . وعندما يبالغ المستثمرون في أرباحهم ولا يتحقق من توقعاتهم شيء ، فإن سعر السهم ينخفض ويفقد المستثمرون الثقة في الشركة .

٤. ما السوق وما هو حجمها وما هو مقدار النمو المتوقع لمنتجات الشركة في هذه السوق ؟

في حين أن هناك سوقاً لمنتجاتك ، فهناك سوق أخرى لأسهم مشروعك ، ومع اختلاف الأوقات تكون بعض الشركات أكثر جذبًا لمشترى الأسهم من شركات أخرى ، فشركات التكنولوجيا والإنترنت هي السائدة الآن ، ودائماً ما يُقال إن من لديه شركة يطرحها للاكتتاب العام كمن لديه شركتان وليس شركة واحدة ، واحدة لعملائك المنتظمين والأخرى للمستثمرين .

٥. من يشاركك الإدارة أو من هم في المجلس الاستشاري ؟ إن السوق يعتمد على الثقة في القائمين على إدارة الشركة . فإذا كان للشركة مجلس إدارة قوى يحظى بالاحترام ، فإن السوق سيكون على ثقة من النجاح المستقبلي لهذا المشروع .

وينصحنا " بيتر " فيقول : " إذا جاء أحد الناس إليك وقال إنني سأطرح شركتي للاكتتاب العام فعليك أن تسأله " من في فريقك فعل ذلك من قبل ؟ وكم عدد الشركات التي فعل بها ذلك ؟ " ، وإذا لم يرد فاطلب منه أن يذهب حتى يأتي بإجابة ، ومعظمهم لن يعود "

٦. هل تملك الشركة شيئاً خاصاً ؟ لابد للمشروع أن يمتلك أو يتحكم في شيء لا يكون في حوزة شركة أخرى مثل براءة اختراع لمنتج أو دواء

جديد أو عقد للتنقيب عن النفط فى منطقة غنية بالبترول ، أو علامة تجارية شهيرة مثل " ماكادونالدز " . وحتى الأفراد الذين يعتبرون خبراء في مجالهم يعتبرون أصولاً للمشروع ، ويصدق هذا على " مارثا ستيوارت " و " ستيفن جوبز " عندما بدأ شركته الجديدة (أبل كومبيوتر) و " ستيفن سبيرج " عندما أنشأ شركة جديدة للإنتاج ، والناس يستثمرون مع هؤلاء لنجاحهم فى الماضى واحتمالات نموهم مستقبلاً .

٧. هل للشركة قصة عظيمة تستطيع أن تحرك بها الآخرين ؟ إننى على يقين أن " كريستوفر كولومبس " نجح فى أن ينسج قصة عظيمة يقصها على مموليه ـ ملك وملكة أسبانيا ـ حتى جمعوا له المال ليبحر إلى نهاية الأرض . والقصة العظيمة هى التى تثير الاهتمام والرغبة وتجعل الناس يتطلعون إلى المستقبل ويحلمون قليلاً ، ولابد أن تكون الأمانة عماد وأساس القصة لأن السجون مليئة بمن يحسنون هذه القصص ولكنهم غير أمناء .

٨. هل من يشتركون فى الشركة متحمسون لها ؟ وهذا هو أهم عامل كان " بيتر " يبحث عنه ، وكان يقول إن أول وآخر شيء يبحث عنه فى أى مشروع هو حماس المالك ورواد المشروع وفريق العمل حيث يقول : " بدون هذا الحماس فإن أفضل المشروعات وأفضل الخطط وأفضل العناصر البشرية لن تحقق النجاح "

وهذا هو مقطع من مجلة " فورشن " من المقال الذى كتب عن أغنى ٤٠ شخصية تحت سن الأربعين :

إن حملة الماجستير فى إدارة الأعمال لا يسايرون الصناعات الحديثة ، وهم ضد خوض المخاطر ، والسبب الذى يدفع معظم الناس إلى الذهاب إلى كليات إدارة الأعمال هو ضمان وظيفة بعد التخرج يكون الراتب فيها مبلغ بستة أرقام ، وأرباب الصناعة فى وادى السيليكون ينظرون إلى خريجى هذه المدارس ولا يرون فيهم نفس الحماس الذى كانوا يشعرون به عندما تركوا الدراسة للعمل ، وعندما ينظر حملة الماجستير إلى وادى السيليكون الذى يمثل موطن

الصناعات التكنولوجية الحديثة فإنهم يرون شيئاً مختلفاً عما درسوه ، وقد انضم " ميشيل ليفن " إلى موقع eBay بعد تخرجه من جامعة " بيركلى هاس " ، والمصرفى السابق لا يتكلم بنفس حماس رجل الأعمال المغامر ، كما أنه يعمل لعدد ساعات أقل من الآخرين ؛ فهو يعمل لمدة ٦٠ ساعة فى الأسبوع بدلاً من المعدل المعتاد وهو ٨٠ ساعة وقال لى " أتمنى لو أننى كونت فى خلال عشرة إلى خمسة عشر عاماً ثروة تتراوح ما بين عشرة ملايين إلى ١٥ مليون دولار بالاستثمار الجيد ، ولكننى أتمنى أن تكون لى حياتى أيضاً وأعتقد أننى لم أحقق ذلك بعد "

وقد كان أبى الغنى يقول إنه لم يصل إلى ذلك بعد ، وقد حذرنى أن هناك فرقاً بين الناجحين فى الشركات والمستثمرين الناجحون ؛ حيث كان يقول " هناك فرق بين من يتسلق سلم الشركة وآخر يبنى سلم شركته بنفسه والفرق يكمن فى السلم عندما تنظر إليه ؛ فأحدهما يرى السماء الزرقاء الواسعة والآخر يرى أشياء محدودة وهناك مقولة تقول : " إذا لم تكن فى المقدمة ، فالمنظر لن يختلف كثيراً "

كيف تجمع المال ؟

يناقش "بيتر" أربعة مصادر للمال وهى :

١. **الأصدقاء والأسرة** . هؤلاء الناس يحبونك ويعطونك المال بلا تفكير ، وهو لا يحبذ هذه الطريقة فى جمع المال ؛ فقد كان " بيتر " وأبى الغنى يقولان " لا تعط مالاً لأطفالك ؛ لأن ذلك يجعلهم ضعفاء ومحتاجين ، ولكن علمهم كيف ينمون ويجمعون المال بأنفسهم "

وقد كان أبى الغنى كما تتذكرون لا يعطينى أنا و " مايك " ابنه أجراً على عملنا معه وكان يقول : " إن الدفع للناس لعمل شىء ما هو تدريب لهم على أن يفكروا كالموظفين " ، وبدلاً من ذلك كان يعلمنا أن نبحث عن الفرص الاستثمارية وأن نقيم المشروعات من خلال هذه الفرص ، وأنا أبحث عن نفس الشىء اليوم ؛ حيث أنظر حولى بحثاً عن الفرص لبناء مشروع فى حين أن الآخرين يبحثون عن وظائف ذات رواتب عالية .

ولا يعني هذا أنه كان يعتبر أن كون الفرد موظفاً هو شيء خاطيء ، فقد كان يحب موظفيه ، ولكن كان يدربني ويدرب ابنه على أن نفكر بشكل مختلف لنكون على وعي بالفرق بين من يمتلك مشروعاً ومن يعمل لديه ، كان يريد أن تكون لدينا خيارات متاحة أكثر عندما نكبر .

وقد صممنا لعبة " الكاش فلو " للأطفال حتى يستطيع من خلالها الوالدان الذان يريدان غرس خيارات مالية أكثر في نفوس أبنائهم وتجنيبهم الوقوع في الدين بمجرد أن يغادروا المنزل ، وبالإضافة لذلك فإنها مصممة لأولئك الآباء الذين يشكون أن أطفالهم قد يكونوا على مستوى " بيل جيتس " صاحب شركة " مايكروسوفت " أو " أنيتا روديك " صاحبة محلات " بودى شوب " ، فاللعبة توفر لهم تعليماً مالياً مبكراً عن إدارة التدفقات النقدية وهو أمر يحتاج إليه كل مستثمر ، ومعظم المشروعات الصغيرة تفشل بسبب سوء إدارة التدفقات النقدية ، ولعبة كاش فلو للأطفال سوف تعلم أبناءك مهارة إدارة التدفقات النقدية قبل أن يغادروا المنزل .

٢. **الملائكة** . الملائكة هنا تشير إلى أولئك الأفراد الأثرياء ذوى العاطفة الصادقة في مساعدة صغار المستثمرين . ومعظم المدن الرئيسية بها مجموعات من هؤلاء الذين يساندون المستثمرين الناشئين مالياً ويمدونهم بالنصيحة .

وهم يدركون أن المدينة التي تعج بصغار المستثمرين هي مدينة مزدهرة ، ونموذج الاستثمار والمغامرة يحفظ للمدينة ازدهارها ، وهم يقدمون خدمات لأى مدينة مهما كان حجمها ، ومن السهل الآن مع وجود الكمبيوتر والإنترنت أن تنشر روح المغامرة والاستثمار في أبعد المناطق .

والكثير من الشباب يغادرون المدن الصغيرة بحثاً عن فرص وظيفية كبيرة في المدن ، وأنا أعتقد أن هذه الخسارة لهذه المواهب الشابة سببها المدارس التي علمتهم البحث عن الوظيفة ، ولو أنهم تعلموا أن ينشئوا أعمالاً ومشروعات لازدهرت الكثير من المدن الصغيرة لأنه يمكن الآن أن تتصل هذه المدن بباقي العالم ، وهذه المجموعات من الأفراد تستطيع

أن تصنع العجائب لإعادة الحيوية للمدن الصغيرة في كل مكان .

وعندما تنظر إلى ما فعله " بيل جيتس " في " سياتل " و " مايكل ديل " في " أوستن " بولاية " تكساس " و " آلان بوند " في " فريمانتل " في غرب أستراليا ستدرك قوة وقدرة روح المغامرة على التغيير ؛ فحيوية المدينة تعتمد على وقوف هؤلاء الملائكة بجوار المغامرين .

٣. **المستثمرون الخصوصيون** . المستثمرون الخصوصيون هم الأفراد الذين يستثمرون في شركات خاصة . وهؤلاء المستثمرون المعتمدون على درجة من الاحتراف تفوق المستثمرين العاديين ؛ فهم يستطيعون تحمل المكسب والخسارة ، ولهذا فإنه يُنصح بالجمع بين التعلم المالي والخبرة بالأعمال قبل استثمار مبالغ ضخمة من المال في الشركات الخاصة

٤. **مستثمرو العموم** . وهم من يستثمرون من خلال الأسهم المتداولة جماهيرياً للشركات العامة ، وهذا هو السوق العام للأوراق المالية ، ولأن هذه الاستثمارات موجهة لسوق الطبقات الجماهيرية ، فإنها لابد أن تخضع للفحص من مؤسسات مثل لجنة مراقبة عمليات البورصة ، والأوراق المالية المتداولة هنا أقل مخاطرة من الاستثمارات الخاصة . وقد يبدو هذا متناقضاً مع ما ذكرته مسبقاً بشأن ممارسة تحكم أكبر وبالتالي مخاطرة أقل كمستثمر داخلي ، ولكن تذكر أن المستثمر الخاص لا يتحكم دوماً في الأمور ، وتفرض لجنة مراقبة عمليات البورصة شروطاً دقيقة وصارمة للإبلاغ عن أسعار الإقفال والعرض ؛ وذلك للحد من المخاطرة بالنسبة للمستثمر العام الذي لا يتحكم في الاستثمار .

توصيات " بيتر "

عندما كنت أناقش مع " بيتر " النقاط الأساسية لطرح شركة للاكتتاب العام سألته عن النصيحة التي يقدمها لشخص يريد أن يتعلم كيف يجمع مبالغ كبيرة من رأس المال ، قال " أنصح من يريد ذلك بأن يتعرف عن قرب على مصادر التمويل الآتية إذا أرادوا طرح الشركة للاكتتاب العام " ، وهي

١. **مذكرة الوضع الخاص** (PPM) . ولابد أن تكون هذه هي البداية الرسمية لجمع رأس المال ، وهي نوع من الاعتماد على الذات في جمع المال وتعد مذكرة الوضع الخاص طريقة مثالية لك لتحديد وإملاء الشروط التي تريدها ويُرجى أن تجذب انتباه المستثمر .

ويحبذ " بيتر " أن تبدأ هذا الأمر باستئجار محامٍ متخصص في الأوراق المالية ، وهذه هي نقطة البداية للتعلم الصحيح إذا كنت جاداً في أن تبدأ صغيراً ثم تتطور ؛ فالأمر يبدأ بحتمية الدفع للمحامي واتباع نصيحته ، وإذا لم تعجبك النصيحة فعليك بالبحث عن محامٍ آخر .

ومعظم المحامين يستطيعون أن يمنحوك استشارة مجانية أو تستطيع أنت دعوتهم للغداء ، وهذا النوع من الاستشارة التخصصية ضروري لفريق عملك في البداية ومع نموك تزيد الحاجة إليه ، وقد تعلمت شخصياً الطريق الشاق بمحاولة عمل هذه الأشياء بنفسي لأوفر بعض الدولارات ، ولكن ما وفرته فوّت عليَّ ثروات كبيرة على المدى الطويل .

٢. **ممولو الاستثمارات** . يتخصص هؤلاء كصديقي " مارك " في توفير رأس المال ، ويلجأ الناس دائماً إلى هؤلاء بعد استنفاد الاعتماد الشخصي والمستمد أساساً من الأسرة والأصدقاء والمصرف . يقول " بيتر " " دائماً ما يشترط هؤلاء صفقات قاسية ، ولكن إذا كانوا أكفاء فسوف يربحون أموالهم "

وغالباً ما يتحول الممول إلى شريك يساعدك على أن تتشكل الشركة وتتجه إلى المستوى الأعلى من التمويل ؛ فهو كالمدرب الخاص لكمال الأجسام الذي يساعدك على أن يكون لمشروعك الاستثماري شكل مالي ناجح حتى يكون جذاباً للمستثمرين الآخرين .

٣. **مصرفيون استثماريون** . تجد هؤلاء عندما تكون على وشك بيع شركتك للسوق العام ، والمصرفيون الاستثماريون يجمعون الأموال غالبًا للعروض العامة المبدئية وللعروض الثانوية ، والعرض الثانوي هو عرض عام لأسهم شركة جمعت رأسمالها من خلال عرض مبدئي للجمهور ،

وعندما تنظر إلى الجرائد المالية مثل جريدة " وول ستريت جورنال " سوف تجد أن الكثير من الإعلانات الكبيرة تعود إلى مصرفيين استثماريين يعلنون فى السوق عن عروضهم تحت رعايتهم .

ملاحظات شارون

هناك نوع آخر للدعم يسمى التمويل المرحلى المؤقت ، وتلجأ الشركة إلى هذا النوع عندما تكون قد تعدت المراحل المبكرة للتطور ، ولكنها ليست مستعدة للدخول فى عرض عام مبدئى .

الخطوة الأولى الهامة

إذا كنت جاهزاً لتجربة قدراتك فى جمع المال لمشروعك ، فيحسن بك أن تبدأ بمذكرة الوضع الخاص التى يحبذها " بيتر " لأربعة أسباب

١. سوف تبدأ فى مقابلة محامين متخصصين فى هذا المجال ، وعليك أن تقابل الكثير منهم ، وسوف تزيد معارفك وخبراتك مع كل مقابلة ، وعليك أن تسألهم عن نجاحاتهم وإخفاقاتهم .

٢. سوف تبدأ التعرف على الأنواع المختلفة للعروض التى قد تقوم بها وكيف يكون هيكلها القانونى ، فليست كل العروض متكافئة ، والعروض المختلفة مصممة لسد حاجات مختلفة

٣. سوف تبدأ فى وضع قيمة لمشروعك والشروط التى تريدها عندما تبيع المشروع .

٤. سوف تبدأ فى الحديث الرسمى مع المستثمرين المحتملين وبالتالى تبدأ فى تعلم مبادئ فن جمع رءوس الأموال ، وبداية تحتاج إلى أن تتغلب على مخاوفك من السؤال ، وثانياً لابد أن تتجاوز الخوف من النقد ، وثالثاً : سوف تتعلم مع الرفض أو مع المكالمات التى لا يُرد عليها

ويقدم " بيتر " لنا نصيحة قائلاً " لقد رأيت من يقدم أفضل عرض عن مشروعه الاستثمارى ولكنه يفشل فى النهاية فى الحصول على الدعم المالى ، وأكثر شىء يحتاج إليه المستثمر هو أن يتعلم كيف يحصل على الدعم ، وإذا لم

تستطع ذلك . فعليك أن تصحب شريكًا يكون ذلك في وسعه "

وقد كان " بيتر " يقول نفس ما قاله أبي الغنى : " إذا أردت أن تكون في هذا المشروع فلابد أن تعرف كيف تبيع . والبيع هو أهم مهارة تتعلمها وتستمر في تحسينها وجمع رأس المال هو بيع لمنتج مختلف لجمهور مختلف "

ولعل السبب في عدم نجاح الكثيرين مالياً هو أنهم لا يجيدون البيع لأنهم يفتقرون إلى الثقة بالنفس ويخافون الرفض ، وإذا كنت جاداً في سعيك لأن تكون مستثمراً وتحتاج إلى مبيعات أكثر وتحتاج لأن تطور ثقتك بنفسك ، فأنا أنصحك أن تبحث عن مؤسسة للتسويق الشبكي تقدم برنامجاً تدريبيًا جيداً وأن تلتزم بها لمدة خمس سنوات على الأقل حتى تصبح بائعاً واثقاً في نفسه ، ومندوب المبيعات الناجح لا يخشى مواجهة الناس أو انتقادهم أو رفضهم ولا يستحي أن يطلب مالاً

وأنا حتى اليوم أسعى للتغلب على مخاوفي من رفض الآخرين لي وتحسين قدرتي على التعامل مع الإحباط وإيجاد طرق للخروج من حالات عدم تقدير الذات التي قد أمر بها . وقد لاحظت وجود علاقة مباشرة بين القدرة على علاج هذه العقبات في حياتي وثروتي ، فإذا بدت هذه العقبات لي وكأنها لا يمكن تخطيها فإن دخلي ينخفض ، ولكن إذا تخطيت هذه العقبات وهي عملية دائمة فإن دخلي يرتفع

كيف تجد شخصاً مثل " بيتر " أو " مارك " لينصحك ؟

بعد أن تحصل على قدر من الخبرة الأساسية في عالم الأعمال وتحقق درجة من النجاح وتعتقد أنك جاهز لطرح مشروعك في السوق ، فإنك تحتاج حينئذٍ إلى نصيحة من أحد المتخصصين ، وقد كانت نصائح وإرشادات كل من " بيتر " و " مارك " لا تقدر بثمن وقد فتحت أمامي عوالم من الإمكانات والفرص لم تكن أمامي قبل ذلك .

وعندما تكون مستعداً فاذهب واحصل على كتاب " Standard & Poor's Security Dealers " ، وتستطيع أن تجد الكتاب في الكثير من المحال أو في مكتبتك المحلية ، وهذا الكتاب يضم من يتعاملون في الأوراق المالية في كل ولاية ، ولذا أنصحك باقتنائه حتى تجد من يكون على استعداد للاستماع إلى أفكارك ومشروعاتك ، ولن يكون الكل مستعدًا لأن يمنحك نصائح مجانية ، ولكن يوجد من يفعل ذلك فعلاً ومعظمهم مشغولون وليس لديهم سعة من الوقت

إذا لم تكن مستعداً ، ولهذا فإننى أقترح أن تحصل على خبرة تجارية من الواقع العملى قبل أن تجد من يرغب فى أن يكون جزءاً من فريقك

هل أنت الملياردير القادم ؟

إنسان واحد فقط يستطيع إجابة هذا السؤال : إنه أنت . ومع وجود الفريق الجيد والقائد الكفء والمنتج المبتكر والجديد والجرىء ، فسوف يكون أى شىء بعد ذلك أمراً ميسوراً ؛ فالتكنولوجيا متوافرة ويمكن تطويرها .

وفور أن علمت أن تحقيق هدفى فى صناعة المليون الأولى قد أصبح ممكناً ، بدأت التفكير فى وضع الهدف التالى ، وكنت أعرف أننى قد أستمر فى صناعة عشرة ملايين بنفس الأسلوب . ومع ذلك فإن تحقيق المليار الأول يتطلب مهارات جديدة وطريقة تفكير مختلفة جذرياً ، ولهذا فقد وضعت الهدف رغم الشك الذاتى فى قدرتى على تحقيق ذلك ، وما إن واتتنى الشجاعة لوضع الهدف حتى بدأت أدرك كيف نجح الآخرون فى الوصول لذلك . ولو لم أضع الهدف ، فلم أكن لأظن أن تحقيقه أمر ممكن ، ولم أكن لأبحث عن الكتب والمقالات التى تتناول كيف حقق الكثير من الناس هذا الهدف .

ومنذ سنوات عدة عندما كنت غارقاً فى ديونى ، كنت أظن أن تحقيق المليون شىء مستحيل ، وعندما أنظر للخلف أرى أن تحقيق الهدف ليس على نفس الدرجة من الأهمية من كتابة الهدف والسعى له ، وما إن تخلص لهدفك فسوف تجد الطرق تتفتح لتجعل هذا الهدف ممكناً ، وإذا قلت إن هدفى فى أن أصبح مليونيراً مستحيل ، لتحول ذلك إلى نبوءة تتحقق فعلاً .

وبعد أن وضعت هدفى لأن أصبح مليارديراً ، أصابنى الشك ، ورغم ذلك بدأ عقلى يعرض لى الطرق والسبل التى تجعل ذلك ممكناً ، وكلما ركزت على الهدف ، رأيت كيف أن تحقيق هذا الأمل قد يكون ممكناً ، وأنا دائماً أكرر هذه المقولة لنفسى : " إذا كنت تعتقد أنك تستطيع ، فأنت تستطيع ، وإذا كنت تعتقد أنك لا تستطيع فأنت لا تستطيع ، وكلا الأمرين صحيح " ، وأنا لا أعرف من قالها ولكننى أشكره على هذا التفكير .

لماذا من الممكن أن أصبح مليارديراً ؟

بمجرد أن وضعت هدفى لأن أصبح مليارديراً ، بدأت فى سرد الأسباب التى تجعل تحقيق ذلك الهدف أسهل بكثير اليوم من قبل ، وهى :

١. بمجرد خط هاتف تستطيع من خلال الإنترنت الوصول إلى كثير من الزبائن .

٢. يسهم الإنترنت في إيجاد أعمال أخرى غير الإنترنت ، تماماً كما استطاع " هنرى فورد " أن يوجد أعمالاً أكثر نتيجة لانتشار صناعة السيارات بأعداد ضخمة ، وسوف يضاعف الإنترنت الأعمال المرتبطة به ، والإنترنت يمكن ستة مليار إنسان أن يصبحوا مثل " بيل جيتس " و " هنرى فورد " .

٣. فى الماضى كان الأثرياء وذوو السلطة يتحكمون فى الإعلام ، ومع التطورات التكنولوجية المتسارعة فإن الإنترنت سيبدو وكأن كل فرد منا قادر على امتلاك محطات الإذاعة والتلفاز الخاصة به .

٤. والاختراعات الجديدة تولد اختراعات أكثر ، وسوف يحسن هذا الانفجار التكنولوجى الجديد من مجالات كثيرة من حياتنا ، وكل تطور تكنولوجى جديد سوف يسمح لعدد أكبر من الأفراد أن يطوروا منتجات جديدة وأكثر إبداعاً .

٥. ومع ازدهار أحوال عدد أكبر من الناس ، فإنهم سيلجأون إلى استثمار أموال أكثر وأكثر في المشروعات الجديدة الناشئة ، ليس فقط بغرض مساعدة المشروع الجديد ولكن للمشاركة أيضاً في الأرباح ، واليوم يصعب على كثير من الناس أن يدركوا أن هناك عشرات المليارات من الدولارات التى تبحث عن شركات جديدة مبدعة لتمولها استثمارياً سنوياً .

٦. لا يشترط للمنتج حتى يكون جديداً أن يكون ذا تقنية عالية ؛ فقد نجحت شركة " ستاربوكس " فى إثراء الكثير من الناس من خلال تقديم منتجات القهوة ، كما أصبحت محلات " ماكدونالدز " واحدة من أكبر الشركات المالكة للعقارات ؛ وذلك من خلال تقديم شطائر الهامبورجر والبطاطس المقلية .

٧. الكلمة الرئيسية هى كلمة " زائل " فهذه الكلمة فى رأيى أحد أهم الكلمات فى قاموس من يريد أن يصبح ثرياً أو ثرياً فاحش الثراء ، وتشير هذه الكلمة إلى كل ما يستمر ليوم واحد فقط أو لفترة قصيرة .

وقد كان أحد مدرسيَّ ، الدكتور " بكمنستر فوللر " ، يستخدم مصدر هذه الكلمة " الزوال " ، وقد كنت أفهم الكلمة في سياق " القدرة على فعل ما هو أكثر بأقل ما يمكن " ، والمصطلح الشائع لذلك هو " الرفعة المالية " والذى يعنى القدرة على فعل الكثير بالقليل ، وقد كان الدكتور " فوللر " يقول " إن البشر يستطيعون أن يقدموا الكثير من الثروات للكثير من الناس باستخدام أقل القليل "

ومع كل إبداعات التكنولوجيا الحديثة التى تستخدم أقل قدر من المواد الخام فإن كل فرد منا يستطيع الآن أن يحصل على الكثير من المال بالقليل من الوقت والمجهود

وعلى الجانب الآخر نجد أن من ستكون إنتاجيتهم أقل بكثير فى المستقبل هم من يستخدمون أكثر المواد الخام ويكدحون كثيراً لتحصيل المال . إن المستقبل المالى هو من نصيب من ينجزون الكثير بأقل مجهود .

ما هى خطتى لأصبح مليارديراً ؟

تكمن الإجابة فى كلمة " زائل " ، ولكى أصبح مليارديراً لابد أن أقدم الكثير للكثير من الناس وبتكلفة قليلة جداً ؛ ولكى أحقق ذلك فإننى أحتاج إلى تحديد مجال متضخم غير كفء لا يرتضى الناس خدماته الحالية ويتطلعون لتطوير منتجه ، والصناعة التى أجد فيها أكبر فرصة لى هى أكبر صناعة وهى التعليم ، فإذا فكرت لمدة دقيقة فى حجم الأموال التى تنفق على التعليم والتدريب ، فستصيبك الدهشة ناهيك عن الأموال التى تنفق على المدارس العامة والكليات وخلافه ، وعندما تنظر إلى حجم التعليم فى إدارة الأعمال وفى الجانب العسكرى والندوات المتخصصة ، فستجد أن حجم الإنفاق أضخم ما يكون فى هذه المجالات . ورغم ذلك فإن التعليم يظل أسوأ المجالات سمعة ، والتعليم كما نعرف يتبع أساليب تقليدية مهجورة ومكلف ويحتاج إلى تغيير .

وقد أرسل لى صديقى " دان أوسبورن " وهو يتاجر فى الصرف الأجنبى مقالاً من موقع الإيكونومست ، وفيما يلى بعض المقتطفات من هذا المقال

بدأ " مايكل ميلكن " ـ ملك تجارة الخردوات والمخلفات الذى بلغت أرباحه فى عام واحد ٥٠٠ مليون دولار ـ بناء إحدى أكبر المؤسسات والصروح التعليمية تحت اسم " تولدج يونيفرس " كما أن الشركات الشهيرة وهى شركة " كوهلبرج " و " كرافس " و " روبرتس " التى تثير الخوف فى قلوب مديرى الشركات على مستوى العالم تملك الآن

مشروعاً تعليمياً تحت اسم " كيندركير " ، وقد بدأ المحللون الاقتصاديون في " وول ستريت " في إصدار تقارير لا تنقطع تؤكد أن صناعة التعليم تمر بتغير جذري نحو الخصخصة .

فلماذا كل هذا الاهتمام المفاجئ ؟ قد يكون بسبب التوازي الذي يراه الناس بين التعليم والرعاية الصحية ، ومنذ حوالي خمسة وعشرين عاماً ، كانت الرعاية الصحية تنتمي إلى القطاعات التطوعية والعامة ، أما الآن فإن الرعاية الصحية تستهلك المليارات من الأموال وهي في أغلبها نشاط خاص . والكثير من الأثرياء يراهنون على أن التعليم يتحرك في نفس الاتجاه ، والأمر لا يقتصر على أثرياء مثل " ميلكن " و " هنري كرافس " بل يشمل أيضاً " وارن بفيت " و " بول آلان " و " جون دور " ، و " سام زيل " ، فشركات كثيرة من صناعات تقليدية تستثمر في التعليم مثل شركات " صن " و " أوراكل " و " أبل " و " سوني " و " هاركورت جنرال " و " واشنطن بوست جروب "

وتقول الحكومة الأمريكية إن الولايات المتحدة تنفق ٦٣٥ مليار دولار سنوياً على التعليم ، وهو مبلغ يتجاوز ما هو مخصص للمعاشات والدفاع وتتوقع الحكومة أن الإنفاق على الطالب سوف يزيد بنسبة ٤٠٪ خلال العقد القادم ، وتستأثر الشركات الخاصة بنسبة ١٣٪ من السوق خاصة في مجال التدريب ، ومعظم هذه المؤسسات التعليمية تنتمي لشركات كبرى ، وتقول شبكة المعلومات الدولية إن نصيب التعليم سوف يزيد حتى نسبة ٢٥٪ خلال العقدين القادمين "

ويضيف المقال :

إن المدارس الأمريكية العامة تصيب أولياء الأمور بالإحباط ، كما أنها تتخلف كثيراً عن المعايير الدولية ، وتنفق الولايات المتحدة على التعليم من إجمالي الناتج المحلي أكثر من العديد من الدول ، إلا أنها لا تحصد إلا نتائج متواضعة ، ويتفوق الأطفال في آسيا وأوربا على نظرائهم في الاختبارات المعيارية المدرسية ، فنسبة ٤٠٪ من طلاب المدارس الأمريكية في سن العاشرة يرسبون في اختبار القراءة الأساسية ، وما يقرب من نصف المبلغ الذي يُنفق على كل طفل - ٦،٥٠٠ دولار - يُستهلك في خدمات إدارية غير تعليمية "

أما الآن فإن الحواجز بين القطاعين العام والخاص تتلاشى تدريجياً مما يسمح للمستثمرين بالدخول إلى نظام الدولة ، لذا فقد منحت المدارس - التي يبلغ عددها ١١٢٨ مدرسة (وفي تزايد مستمر) الحرية الكاملة في تجربة نظم الإدارة الخاصة بدون الحرمان من الدعم الحكومي

ويشير المقال إلى :

وجود معارضة قوية لاتجاه الخصخصة المتزايد ، واتحادات المعلمين لها تاريخ حافل في مقاومة التحديات التي تواجه سلطاتهم ...

لا تذهب إلى مكان لست مرغوباً فيه

في عام ١٩٩٦ تم عرض لعبة لوحة " كاش فلو " على مجموعة من المحاضرين في جامعة شهيرة للحصول على رأيهم ، فكان ردهم " إننا لا نلعب هذه الألعاب في المدرسة ، ولا نهتم بتعليم الصغار شيئاً عن المال لوجود موضوعات أهم "

ولذا فإن هناك قاعدة أساسية في عالم الأعمال ألا وهي : " لا تذهب إلى مكان لست مرغوبًا فيه " ، فمن السهل أن تصنع المال في المكان الذي تشعر فيه بالحاجة لك ولمنتجاتك .

وأفضل ما في الأمر أن عدد المدارس التي تستخدم ألعابنا في التدريس تتزايد بشكل كبير ، وأكثر شيء أسعدني هو حب الجمهور لمنتجاتنا ، وألعابنا تُباع بشكل جيد للأفراد الذين يريدون تطوير أعمالهم وتعليمهم المالي .

وقد تُوج الأمر عندما استخدمت مؤسسة " ثندر بيرد " في يناير ٢٠٠٠ والتي تتبعها المدرسة الأمريكية العليا للإدارة الدولية كتابي **" الأب الغني والأب الفقير "** و **" النموذج الرباعي للتدفقات النقدية "** إضافة إلى ألعاب " الكاش فلو " في مناهجها للبرنامج التدريبي للاستثمار وإدارة الأعمال ، وهي مؤسسة ذات صيت عالمي معروفة بكفاءة برامجها التعليمية .

العودة إلى الخطة

أرى أن هناك حاجة ماسة في مجال إدارة المال والأعمال والاستثمار - وهي مواد لا تدرس في المدارس ، وأعتقد أنه في السنوات القليلة القادمة ، سوف يكون هناك انهيار كبير في سوق الأسهم والحقيقة المرة هي أن الكثير من الناس لن يكون لديهم المال الكافي حينئذٍ للتقاعد ، وأعتقد أنه في غضون عشر

سنوات سوف تكون هناك مناداة بمزيد من التعليم المالى المتصل بالأعمال ، وقد ألمحت الحكومة الأمريكية للشعب الأمريكى أخيراً أن عليهم ألا يعتمدوا فقط على التأمين الصحى والاجتماعى عندما يتقاعدون . وقد جاء هذا الإقرار متأخراً - للأسف - لملايين الناس خاصة أن النظام المدرسى لم يعلمهم كيف يديرون أموالهم ، وقد نويت أنا و " كيم " و " شارون " أن نوفر هذا النوع من التعليم من خلال منتجاتنا الحالية ومن خلال الإنترنت بتكلفة أقل بكثير من النظام المدرسى الحالى .

وبمجرد أن تكون لدينا تلك البرامج التعليمية جاهزة للتقديم على الإنترنت ، فسوف نتحول إلى شركة تكنولوجيا وكمبيوتر بدلاً من أن نكون مجرد شركة طباعة كما نحن اليوم ، وما إن نستطيع أن نقدم منتجاتنا بهذا الأسلوب ، فإن قيمة الشركة سوف تتزايد بشكل كبير وسنكون قادرين على أن نقدم منتجاً أفضل للسوق العالمى وبسعر أقل ، أى إننا سوف نكون قادرين على أن نفعل ما هو أكثر وأكثر بما هو أقل بكثير ، وهذا هو مفتاح النجاح .

فهل يمكن أن أصبح مليارديرًا ؟ لا أعرف ، فأنا مازلت وراء هدفى ، فكيف سأفعل ذلك ؟ لا أعرف . لم يتضح الأمر بعد ، ولكن ما أعرفه جيداً هو أننى كنت أتذمر وأشكو من أن المدرسة لم تعلمنى أى شىء عن المال والأعمال والثراء ، وكنت أتعجب لماذا لا يدرسون لنا مواد نستطيع الاستفادة منها بعد خروجنا من المدرسة بدلاً من مواد لا نستخدمها أبداً ، وفى أحد الأيام قال لى أحدهم : " لا تَشْكُ وافعل شيئاً " ، وأدركت بعد ذلك أن تذمرى هذا كان يدور فى صدور الكثيرين .

وفى الختام أحب أن أشير إلى أننى و " كيم " و " شارون " لا نريد أن ننافس النظام المدرسى ؛ فالنظام المدرسى الحالى مصمم ليعد الناس أن يكونوا موظفين أو مهنيين ونستطيع أن نبيع منتجاتنا المؤقتة إلى من يرغبون فيما نعرضه ، وهو تعليم كل من يريد أن يكون رجل أعمال ناجحاً يمتلك مشروعاً ويستثمر بدلاً من أن يعمل لدى الآخرين . وهذا هو سوقنا المستهدف ، ونحن نرى الإنترنت كأفضل نظام للوصول لذلك بدون اللجوء إلى النظام المدرسى العتيق ؛ وهذه هى خطتنا ، ويبقى الوقت هو الفيصل الذى يحدد مدى نجاحنا فى الوصول لأهدافنا

فإذا أردت أن تكون مستقلاً مالياً وصاحب ملايين أو مليارات ، فنحن نرغب أن نكون من نقدم لك التعليم المالى .

الفصل الحادى والأربعون

لماذا يفلس الأثرياء ؟

دائماً أسمع الناس يقولون " عندما أحصل على الكثير من المال سوف تنتهى مشاكلى المالية " ، والحقيقة هى أن المشاكل المالية تكون قد بدأت بالفعل حينئذٍ ، وأحد الأسباب التى تجعل أصحاب الثراء السريع يفلسون هو أنهم يستخدمون عاداتهم القديمة فى علاج المشاكل المالية الجديدة .

وقد بدأت فى عام ١٩٩٧ مشروعى الأول الكبير لصناعة الحافظات ، وكما قلت فى الفصل السابق كان الأصل الذى تم تحقيقه أكبر من الأفراد الذين عملوا على إيجاده ، وبعد سنوات أنشأت أصلاً جديداً نما بسرعة وتجاوز من بدأه بكثير وخسرت الأصل ثانية ، وفى المرة الثالثة أدركت ما كان يعلمنى أبى الغنى إياه .

كان أبى الفقير يشعر بالصدمة وهو يشاهد التقلبات التى أمر بها ، وقد كان أباً حنوناً عطوفاً ، ولذلك كان يتألم حينما يرانى فى القمة فى لحظة ، ثم إذا بى فى القاع فى اللحظة التالية ، ولكن أبى الغنى كان سعيدا بذلك ، وقد قال بعد فشلى مرتين " إن معظم أصحاب الملايين يخسرون ثلاث مرات قبل أن يحققوا النجاح فى المرة الرابعة " ، وبالنسبة لى فلم أخسر إلا مرتين ، أما الشخص العادى فإنه لا يخسر عملاً قط ولهذا فإن ١٠٪ من الناس هم من يتحكمون فى ٩٠٪ من الثروة .

وبعد أن أقص هذه القصص عن صناعتى للملايين وخسارتى لها ، فدائماً يسألنى البعض سؤالاً هاماً " لماذا يفلس الأثرياء ؟ " ، وأضع هنا مجموعة من الاحتمالات من خلال خبرتى الشخصية

السبب الأول إن الذين نشأوا فقراء ليس لديهم فكرة عن كيفية التعامل مع أى مقدار كبير من المال ، وقد قلنا من قبل إن المال الكثير فى حد ذاته مشكلة لا تقل عن مشكلة عدم توفر الأموال . وإذا لم يكن الشخص مدرباً على التعامل مع المقادير الكبيرة من المال أو ليس لديه مستشارون ماليون ، فإن الاحتمال الأكبر هو أنه سيحول هذه الأموال إلى البنوك أو يخسرها . وكما قال أبى الغنى : " المال لا يجعلك ثرياً ؛ فللمال قدرة على أن يجعلك فقيراً وغنياً وهناك ملايين من الناس يثبتون كل يوم هذه الحقيقة . فمعظمهم لديهم بعض المال ، ولكنهم ينفقونه ليزدادوا فقراً وليتورطوا فى مزيد من الديون ، ولهذا فإننا نسمع اليوم عن الكثير من حالات الإفلاس فى أفضل اقتصاد فى التاريخ ؛ فالمشكلة تنبع أساساً من أولئك الأشخاص الذين يستقبلون الأموال ثم يشترون الخصوم التى يعتقدون أنها أصول وأنا على يقين أنه فى السنوات القليلة القادمة سوف يمر الكثير من أثرياء اليوم بمشاكل مالية ؛ وذلك لافتقارهم لمهارات الإدارة المالية "

السبب الثانى : عندما يحصل الناس على المال ، فإن الإحساس الشعورى بالسعادة يكون كالمخدر الذى يرفع من معنوياتهم ، وقد كان أبى الغنى يقول : " عندما يصيب الإنسان مالاً كثيراً فإنه يشعر بذكائه ، رغم أنه فى هذه اللحظة يكون أشد غباءً ؛ حيث يعتقد أنه يمتلك العالم وسرعان ما ينطلق ليبدد هذا المال وكأنه توت عنخ آمون ينفق من خزائن الذهب "

وقد قال لى مستشارى الضريبى " داين كيندى " " لقد عملت كمستشار للكثير من الأثرياء وقد لاحظت أنهم يشتركون فى ثلاث صفات قبل إعلان أى منهم إفلاسه ؛ أولها أنهم يشترون قارباً ضخماً ، ثانيها ، أنهم يذهبون لرحلات الصحارى ، وثالثها ، أنهم يطلقون أزواجهم ليتزوجوا من أخريات أصغر بكثير ، وعندما أرى هذه العلامات فإننى أتوقع حدوث الانهيار " . وهذا يربطنا بالسبب الأول فهم يشترون خصوماً ويطلقون أصولاً ؛ مما يؤدى إلى خلق خصوم ثم يتزوجون خصوماً جديدة ، وبالتالى يكون لديهم مصدران أو ثلاثة للخصوم .

السبب الثالث : عندما يكون لديك مال ، فإن بعض الأصدقاء والأقارب يتقربون منك ، وأصعب شىء على الكثير من الناس هو أن يقولوا " لا " لأناس

يحبونهم ولا يستطيعون منع المال عنهم إذا طلبوا منهم الاقتراض ، ولم يحدث هذا معي ولكنني شاهدت الكثير من الأسر والصداقات تنهار عندما يصيب شخص الثراء فجأة ، وكما قال أبي الغني : " إن إحدى أهم المهارات عندما تصبح ثرياً هي أن تطور قدرتك على أن تقول " لا " لنفسك ولمن تحب " ، والذين يصيبون ثراء سريعاً ثم ينغمسون في شراء القوارب والمنازل الضخمة لا يستطيعون أن يقولون " لا " لأنفسهم بغض النظر عن أهليهم وذويهم وهكذا يتورطون أكثر في الدين لأنهم اكتسبوا هذا المال فجأة .

ولا يقتصر الأمر على من يريدون الاقتراض منك ، فالبنوك هي الأخرى تريد أن تُقرضك المال ولهذا يقول الناس : " إن البنك يقرض المال عندما لا يكون الفرد محتاجاً له " . وإذا سارت الأمور على نحو سيئ فلن تقتصر المشاكل عليك في جمع القروض التي منحتها للأصدقاء والأقارب ، بل إن البنوك ذاتها سوف يكون لديها مشكلة في التحصيل منك .

السبب الرابع : إن من يمتلك المال قد يصبح فجأة مستثمراً بماله ولكن بدون تعليم وخبرة ، وهذا أيضاً يرتبط بما قاله أبي الغني من أن الناس عندما يصيبون مالاً فجأة فإنهم يعتقدون أن معدل ذكائهم قد ارتفع في حين أنه فعلياً تقلص ، وعندما يتحصل شخص على مال فإنه يبدأ في استقبال مكالمات هاتفية من سماسرة الأسهم والعقارات والاستثمار .

ولي صديق من أسرتي ورث مبلغ ٣٥٠٠٠٠ دولار وفي أقل من ستة أشهر خسر كل هذا المال في سوق الأسهم ، ولم تكن السوق هي السبب ، بل السمسار الذي خدع هذا الصديق حديث الثراء الذي اعتقد أن المال جعله أكثر ذكاء ، وقد تمثل خداعه في نصحه لصاحب المال بالبيع والشراء دورياً حتى يحصل على العمولة على كل عملية بيع وشراء ، وهذه الممارسة منبوذة وتفرض مكاتب السمسرة غرامات قاسية إذا قام السماسرة التابعون لها بهذه الممارسة ، إلا أنها تحدث .

وفي بداية هذا الكتاب قلنا إن استيفاء الفرد لشروط المستثمر المعتمد ـ وهو فرد معه مال ـ لا يعني أنه يعرف كل شيء عن الاستثمار .

وفي سوق الأسهم اليوم ، تستثمر بعض الشركات بنفس حماقة الأفراد ، ومع كثرة الأموال في الأسواق فإن الكثير من الشركات تسعى لشراء شركات أخرى يأملون أن تكون أصولاً ، وهذا يسمى في عالم الصناعة الاندماج والاكتساب ، والمشكلة هي أن الكثير من هذه المكتسبات الجديدة قد تصبح

خصوماً ، وغالباً ما تواجه الشركة الكبيرة التى تشترى شركة صغيرة مشكلات مالية .

السبب الخامس : الخوف من خسارة الزيادات ، وكثيراً ما يعيش الشخص الذى ينظر للمال من منظور الفقير حياة مليئة بالخوف من الفقر ، ولذا فعندما يهبط الثراء على هؤلاء فجأة ، فإن الخوف من الفقر لا يتناقص بل إنه فى الحقيقة يزيد ، وكما يقول أحد أصدقائى الذى يعمل محللاً نفسياً لبعض التجار المحترفين " إنك تحصد ما تخاف منه " ؛ ولهذا فإن الكثير من المستثمرين المحترفين يعينون إخصائيين نفسيين فى فريقهم ، ولهذا فإن لى مستشاراً نفسياً ، فلدىَّ مخاوف مثل أى أحد ، وكما قلت سابقاً هناك طرق كثيرة لخسارة المال بخلاف أسواق الاستثمار .

السبب السادس : إن الشخص لا يعرف الفارق بين النفقات الجيدة والسيئة ، ودائماً ما تصلنى مكالمة من المحاسب أو مخطط الضرائب تقول " لابد أن تشترى عقاراً آخر " ، وهذا يعنى أن مشكلتى تكمن فى أن العائد المالى كبير وأنا أحتاج لأن أستثمر مالاً أكثر فى شىء مثل العقارات لأن خطتى للتقاعد لا تستوعب أى مال إضافى ، وأحد أسباب ثراء الأثرياء هو شراؤهم لاستثمارات أكثر بالاستفادة من قوانين الضرائب ، فهذا المال الذى كان من الممكن أن يُدفع فى الضرائب يستخدم لشراء أصول إضافية ؛ مما يؤدى إلى خصم فى الدخل يقلل من الضرائب المستحقة .

وأنا أعتبر الشكل الرباعى الذى قدمته سابقاً هو أحد أهم الرسوم البيانية لصناعة الثروة والحفاظ عليها ، وعندما أعرض هذا الرسم البيانى على الناس ، غالباً يسألنى بعضهم لماذا تعتبر النفقات جزءًا من الهيكل ، والسبب هو أنه من خلال نفقاتنا نحقق الثراء أو نصاب بالفقر بغض النظر عن مقدار المال الذى يدخل إلينا ، وقد كان أبى الغنى يقول دوماً " إذا أردت أن تعرف ما إذا كانت أحوال أى شخص ستنتعش فيكون أكثر ثراء أو سيتدهور فى المستقبل فعليك أن تنظر إلى خانة النفقات فى بيانه المالى " ، وقد كانت النفقات شيئاً محوريًا لأبى الغنى فكان يقول دوماً " هناك نفقات تجعلك غنياً ونفقات تجعلك فقيراً . ومالك الأعمال الذكى والمستثمر يعرف أى أنواع النفقات يريد ، ويتحكم فى هذه النفقات "

وقد قال لى أبى الغنى يوماً " إن السبب الرئيسى الذى يدفعنى لإيجاد الأصول هو زيادة نفقاتى الجيدة ، أما الشخص العادى فتكون النفقات السيئة

هى القاعدة الأصيلة لديه " ، والفارق بين النفقات الجيدة والسيئة هو أحد الأسباب الرئيسية التى دفعت أبى الغنى لتكوين الأصول ، وقد فعل ذلك لأن الأصول التى أوجدها تستطيع أن تشترى أصولاً أخرى ، وكما قال لى عندما كنت طفلاً أسير معه على الشاطئ وأنظر إلى العقار باهظ الثمن الذى اشتراه للتو " وأنا أيضاً لا أستطيع تحمل ثمن هذه الأرض ، ولكن أعمالى يمكنها ذلك "

وإذا فهمت قوانين الضرائب المتوافرة لمن هم فى خانة رجال الأعمال ، فستدرك على الفور أن أحد الأسباب التى تجعل الأثرياء أكثر ثراء هو أن قوانين الضرائب تسمح لمن هم فى خانة رجال الأعمال أكثر من أى خانة أخرى بالإنفاق والبناء وإنشاء أو شراء أصول أخرى ، وفى الواقع فإن قوانين الضرائب تتطلب منك أن تشترى استثمارات أكثر بالدفع قبل الضرائب ؛ ولهذا فإننى أستقبل هذه الاتصالات الهاتفية التى تحثنى على شراء عقارات أكثر أو شراء شركة أخرى ، فى حين أن مربع المهنيين لابد أن يكون الدفع مقدماً ثم تبدأ فى بناء وإيجاد أو شراء الأصول الأخرى

ما الذى نفعله بالمال الكثير ؟

" إذا أردت أن تكون ثرياً فلابد أن تكون لك خطة فى كيفية صناعة المال ، ولابد أن تكون لك خطة أيضاً فى كيفية التصرف فى هذا المال قبل أن يأتى إليك . وإذا لم يكن لديك خطة لإدارة هذا المال قبل أن يكون فى حوزتك ، فسوف تخسره بأسرع مما كسبته " . من أحد الأسباب التى دفعت أبى الغنى لأن يجعلنى أدرس الاستثمار العقارى كان أن أفهم كيف أستثمر فى العقارات قبل أن يكون لدىَّ الكثير من المال ، واليوم عندما يتصل بى المحاسب ويقول " إن لديك الكثير من المال وتحتاج لأن تشترى استثمارات أكثر" ، فإننى أعرف قبل ذلك كيف أستغل أموالى وما الذى أشتريه بها ، وهنا أستدعى السمسار الخاص بى وأشترى عقارات أكثر ، وإذا أردت شراء أصول ورقية ، فإننى أستدعى المخطط المالى وأشترى منتجاً تأمينيًّا يشترى لى بعد ذلك أسهماً وسندات ، وصناديق مشتركة ، فصناعة التأمين أنتجت لنا منتجات تأمينية خاصة للأثرياء ، وعندما يشترى مشروع ما تأميناً ، فإنه يكون نفقة للشركة ولكنها تصبح أصلاً للمالك مع العديد من المزايا الضريبية ، فعندما أستدعى محاسبى فإن معظم المال ينفق وفقاً لخطة مقررة ؛ فالمال يخرج كنفقات تجعل

الشخص أكثر ثراء وأمناً ، ولهذا فإن المستشار المالى ووسيط التأمين للأثرياء يعتبرون من العناصر الهامة فى الفريق .

وخلال سنوات طويلة ، رأيت الكثير من الناس الذين يبدأون بأرباح ضخمة ولكن ينتهى حالهم بالإفلاس ، وهذا لأنهم لم يتحكموا فى نفقاتهم ، وبدلاً من إنفاق المال على اكتساب أصول أخرى مثل العقارات أو الأصول الورقية ، فإنهم ينفقونها فى أنشطة تافهة أو يشترون بها منازل كبيرة أو قوارب أو سيارات ، وبدلاً من أن يصبح موقفهم الاقتصادى أكثر قوة يصبح أكثر ضعفاً مع كل دولار ينفقونه .

الوجه الآخر للعملة

كان أبى الغنى يقول دائماً : " من خلال خانة النفقات يستطيع الثرى أن يرى الوجه الآخر للعملة ، ومعظم الناس يرون فى النفقات أحداثاً سيئة تجعلك أكثر فقراً ، ولكن عندما تنظر إلى النفقات وقدرتها على أن تجعلك أكثر ثراء فإن الوجه الآخر للعملة سوف يظهر لك " ، وقد قال أيضاً " إن الرؤية من خلال خانة النفقات كرؤية " أليس " من خلال الزجاج فى القصة الشهيرة " أليس فى بلاد العجائب " فقد رأت " أليس " من خلال نظرتها هذا العالم العجيب الذى عكس الجانب الآخر من المرآة " ، وكلا وجهى العملة لم يكن على ذات الأهمية بالنسبة لى ولكن أبى الغنى كان يقول : " إذا أردت أن تكون ثرياً ، فلابد أن تعرف الآمال والمخاوف والأوهام التى تحيط بكلا الجانبين "

وخلال أحد اجتماعاتى مع أبى الغنى قال شيئاً غير تفكيرى وشخصيتى من الفقر إلى الثراء حيث قال : " إذا كانت لديك خطة للثراء ولفهم قوانين الضرائب والشركات ، فإننى أستطيع استخدام خانة النفقات فى تحصيل الثراء ، أما الشخص العادى فإنه يستخدم خانة النفقات ليصبح أشد فقراً وهذا أحد أهم الأسباب التى تجعل بعض الناس يزيد ثراؤهم وآخرين يزداد فقرهم . وإذا أردت أن تصبح ثرياً وتظل ثرياً ، فلابد أن تتحكم فى نفقاتك " ، وإذا فهمت هذه المقولة فسوف تدرك لماذا كان أبى الغنى يريد دخلاً منخفضاً ونفقات مرتفعة ، لقد كانت هذه طريقته لتحقيق الثراء ، وقد قال " يخسر معظم الناس أموالهم فى نهاية المطاف لأنهم يفكرون مثل الفقراء ، والفقراء يريدون دخلاً كبيراً ونفقات منخفضة ، وإذا لم تغير طريقة التفكير هذه ، فسوف تظل فى خوف من خسارة المال ، حيث تحاول أن تقتر بدلاً من أن

تكتسب ذكاءً مالياً ويزداد ثراؤك ، وعندما تفهم لماذا يريد الأغنياء دخلاً أقل ونفقات أعلى ، فسوف ترى حينئذٍ الوجه الآخر للعملة "

نقطة هامة جداً

هذه الفقرة الأخيرة تعد من أهم الفقرات في الكتاب ، وفي الحقيقة لقد بني كل هذا الكتاب حول هذه الفقرة . وإذا لم تفهمها فأنصحك بأن تجلس مع صديق قرأ الكتاب لتناقش معه هذه النقطة حتى يتعمق فهمك لها ، وأنا لا أتوقع بالضرورة أنك ستوافقني الرأى ويكفى أن تبدأ في فهمها ، فلعلك بدأت تفهم أن هناك الكثير من المال وكيف تصبح جزءاً من العالم ، وقد كان أبى الغنى يقول " إن من لا يعرفون آراءهم حول المال لن يروا إلا وجهًا واحدًا للعملة ، إنهم لن يروا إلا وجه العملة الذى يعكس عالماً ذا موارد محدودة ، وقد لا يرون الجانب الآخر من العملة إطلاقاً ، وهو الوجه الذى يكون فيه العالم مليئاً بالمال ، حتى لو أنهم كسبوا الكثير من المال " .

وإذا أيقنت بوجود هذا العالم الذى تكثر فيه الأموال وفهمت بعض قوانين الضرائب والشركات وأهمية التحكم في النفقات ، فسوف تبدأ حينئذٍ في رؤية عالم مختلف تماماً لا يراه الكثير من الناس ، وإذا تغيرت نظراتك العقلية فسوف تفهم لماذا كان أبى الغنى يقول دائماً " إننى أستخدم نفقاتي لأصبح أكثر ثراء في حين أن الشخص العادى يستخدم نفقاته ليزداد فقراً " ، وإذا فهمت هذه العبارة فسوف تدرك لماذا قلت إن تدريس الثقافة المالية هام في نظامنا المدرسى ولهذا أيضاً فإن ألعابنا التعليمية (كاش فلو) سوف تساعدك على أن ترى عالماً من المال لا يراه إلا القليل من الناس ؛ ففي لعبة " الكاش فلو " ومن خلال إجادة البيان المالى يستطيع اللاعب أن ينتقل من الصراع المحموم في الحياة أو ما يُسمى " سباق الفئران " إلى الطريق السريع لعالم الاستثمار وهو العالم الذى يبدأ بالمستثمر المعتمد .

كيف يمكن أن يكون الدخل المنخفض والنفقات المرتفعة شيئاً جيداً ؟

كان أبى الغنى يقول " المال ما هو إلا فكرة " ، وهذه الفقرات الأخيرة تحتوى على بعض الأفكار الهامة جداً ، وإذا فهمت نقطة الدخل المنخفض والنفقات المرتفعة فعليك بالاستمرار في القراءة ، وإلا فإنى أنصحك بأن تستثمر بعض الوقت في مناقشة هذه النقطة مع من قرأ الكتاب ، وهذه الفكرة هى

النقطة المحورية فى الكتاب ، فهى تشرح لماذا يفلس الكثير من الناس ، ولهذا عليك أن تبذل قصارى جهدك فى فهم هذه النقطة ، لأنه سيكون بلا جدوى إذا كنت مبدعاً تنشئ الأصول وتربح المال الكثير ثم تخسره ، وعندما درست قاعدة ٩٠ / ١٠ كان الشيء الذى اكتشفته هو أن نسبة التسعين بالمائة الذين يربحون ١٠٪ من الأموال هم من يريدون دخلاً مرتفعاً ونفقات منخفضة ، ولهذا يظلون فى أماكنهم .

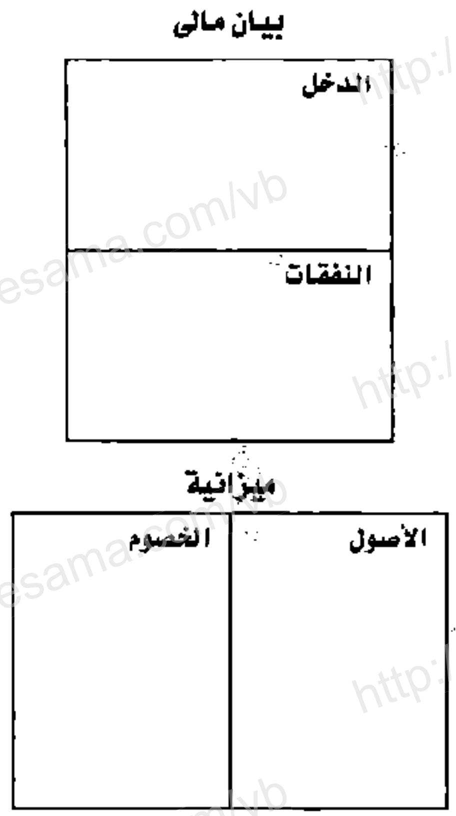
المؤشر

والآن فإن السؤال الذى يطرح نفسه هو " كيف يمكن أن يكون الدخل المنخفض والنفقات المرتفعة سبباً للثراء ؟ " . وتكمن الإجابة فى كيفية استفادة المستثمر من قوانين الضرائب والشركات ، وذلك لإعادة هذه النفقات ثانية إلى خانة الدخل .

فعلى سبيل المثال :

يوضح الرسم البيانى التالى ما يفعله المستثمر المحترف

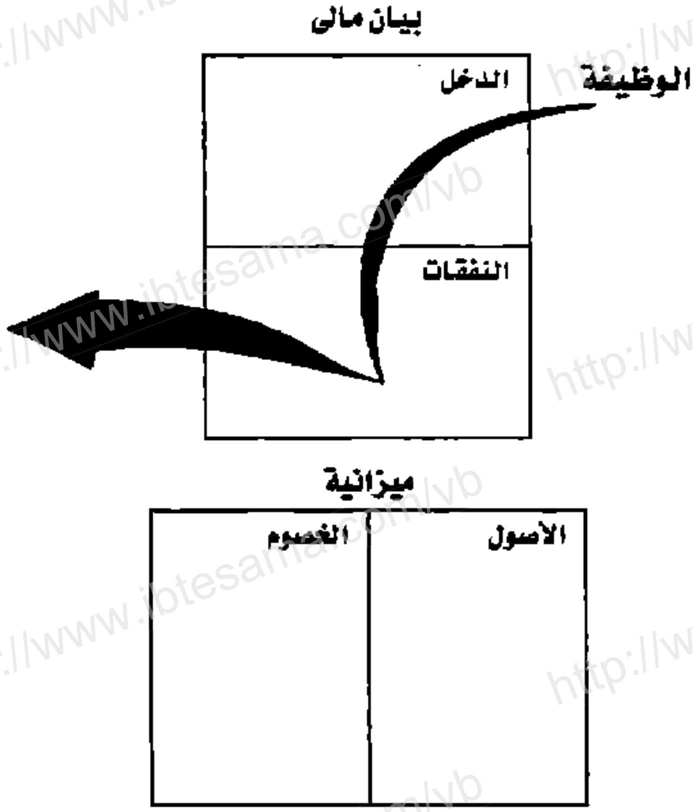
يصور هذا الشكل نسبة العشرة بالمائة التى تربح ٩٠٪ من الأموال .



والسؤال مرة أخرى هو : " كيف يكون الدخل المنخفض والنفقات المرتفعة سبباً للثراء ؟ "

وإذا بدأت فى فهم سبب حدوث ذلك ، فسوف تبدأ فى رؤية عالم من الوفرة المالية ، وقارن الرسم البيانى السابق بهذا الرسم :

يصور هذا الشكل حال نسبة التسعين بالمائة التى تحصل على ١٠٪ من الأموال .



إن هذا الرسم البيانى يصور حال معظم سكان العالم ؛ فالمال يأتى ويذهب من خلال خانة النفقات ولا يعود ثانية ، ولهذا فإن الناس يدخرون الأموال ويقترون على أنفسهم ويخفضون من النفقات ، ويصور هذا الرسم أيضاً تلك الفئة الذى يقول الواحد منهم بإصرار : " إن منزلى يعد أصلاً " ، رغم أن المال يذهب من خانة النفقات ولا يعود ، على الأقل فوراً ، وهناك من يقول منهم " إننى أخسر المال كل شهر ، ولكن الحكومة تمنحنى إعفاء ضريبيًا عند خسارتى " . وهم يقولون هذا بدلاً من أن يقولوا إنهم يربحون من استثماراتهم وأن الحكومة تمنحهم تخفيضاً ضريبيًا حتى يربحوا أكثر .

وكان أبى الغنى يقول : " إن أهم أدوات التحكم التى نملكها لهذا السؤال هو أن نتساءل : " ما هى نسبة المال الذى يخرج من خانة النفقات ثم يعود إلى

خانة الدخل فى نفس الشهر ؟ " ، وقد قضى أبى الغنى ساعات وأياماً معى لشرح هذا الموضوع ، وبفهم هذه النقطة استطعت أن أرى عالماً مختلفاً تماماً لا يراه معظم الناس ، حيث أستطيع أن أرى عالماً من الثروة المتزايدة على عكس من يعملون بجد ويربحون الكثير من المال ويبقون على نفقاتهم منخفضة ، ولهذا عليك أن تسأل نفسك نفس السؤال : " ما هى نسبة المال التى تخرج من خانة النفقات وتعود إلى خانة الدخل فى نفس الشهر ؟ " ، وإذا فهمت كيف يحدث هذا فسوف تكون قادراً على أن ترى عالماً من الثروة ، وإذا كنت تواجه مشكلة فى فهم هذه الفكرة ، فابحث عن شخص آخر لتناقش معه كيف يمكن أن يحدث هذا ، وإذا بدأت فى إدراكه فسوف تفهم ما الذى يفعله المستثمر المحترف ، وأعتقد أنه أمر يستحق بعض الجهد ولهذا فقد تحتاج لقراءة الكتاب عدة مرات ، وقد كتب هذا الكتاب خصيصاً ليغير وجهة نظر المرء ورؤيته من عالم الندرة إلى عالم ملىء بالمال والثروة .

ما هى قيمة أعمال التسويق الشبكى ؟

عندما أتحدث إلى شركات التسويق الشبكية فإننى أقول لهم دوماً " إنكم لا تعرفون قيمة عملكم فى التسويق الشبكى " ، وأنا أقول هذا لأن الكثير من مشروعات التسويق الشبكى تركز فقط على مقدار المال المتولد عن المشروع ، وأنا أحذرهم أن المهم ليس مقدار ما يربحون من أموال ولكن مقدار المال الذى يستطيعون استثماره قبل الضريبة ، وهذا ما يفشل فيه الموظفون ، وأنا أعتبر أن هذه الميزة هى من أكبر مزايا مشروعات التسويق الشبكى ، وإذا استخدم التسويق الشبكى بشكل مناسب فإنه يجعلك أكثر ثراء من الدخل المتبقى والناتج عن الأعمال ، ولدى عدة أصدقاء صنعوا عشرات الملايين فى التسويق الشبكى وهم لا يزالون مفلسين اليوم ، وعندما أتحدث إلى رجال الصناعة ، أذكر قادة التسويق الشبكى أن جزءًا هامًّا من وظيفتهم لا يقتصر على تعليم الناس كيف يربحون الكثير من المال ، بل إنه من الهام أيضاً أن يعلموهم كيف يحفظون هذا المال . ومن خلال نفقاتهم فقط سوف نحدد هل سيصبحون فقراء أم أغنياء ؟!

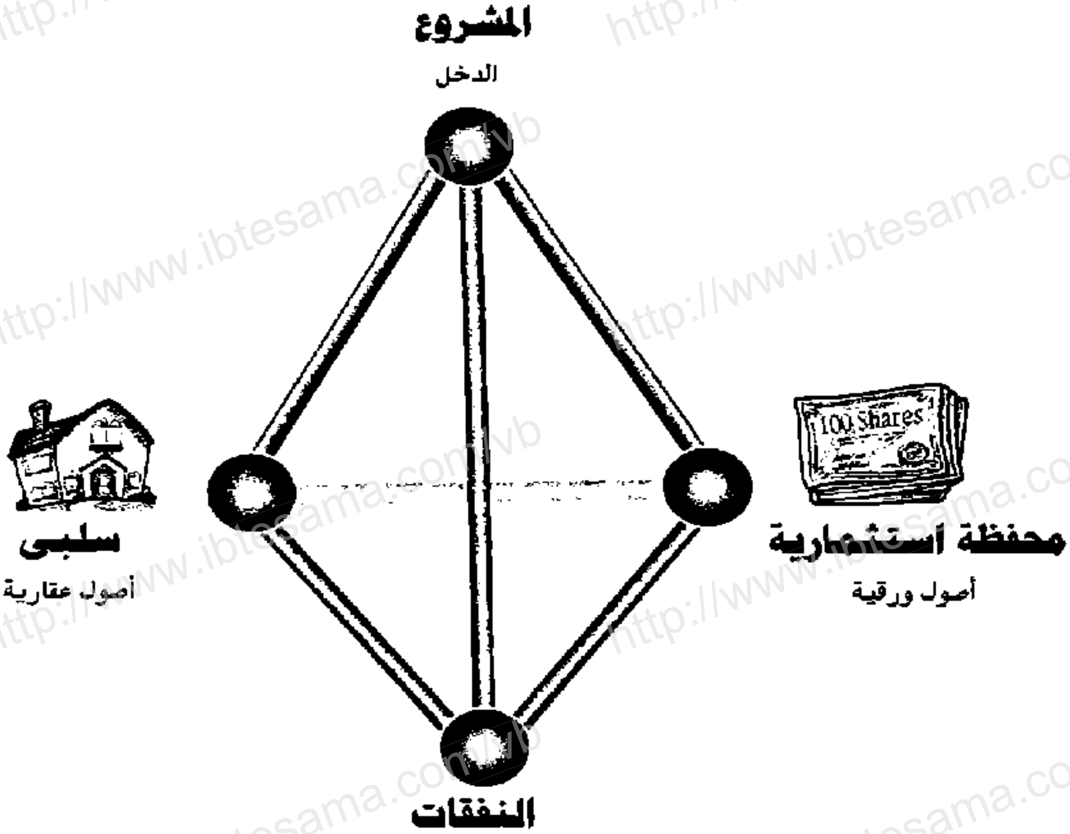
لماذا يعتبر تعدد المشروعات أفضل من المشروعات الأحادية ؟

إن الفشل في إدراك القيمة الحقيقية للتسويق الشبكي لا يقتصر على العاملين فيه ، وقد رأيت رجال أعمال ماهرين في بناء المشروعات ولكنهم لا يدركون القيمة الحقيقية لما يبنونه ، وسبب ذلك هو وجود فكرة ذائعة اليوم أن الغرض من بناء مشروع هو أن تبيعه ، وهذه هي فكرة مالك المشروع الذى لا يعرف ما يعرفه المستثمر المحترف عن قوانين الشركات والضرائب ، وبدلاً من بناء مشروع يساعد في شراء أصول ، فإنهم يبنون المشروع لبيعه ودفع الضرائب ووضع المال في البنك والبدء من جديد في مشروع آخر .

ولديَّ العديد من الأصدقاء أنشأوا مشروعات لمجرد أن يبيعوها ، وقد باع صديقان لى شركاتهما في مقابل مبلغ نقدى فورى ، ثم خسروا كل هذا المال في المشروع التالى ، وقد خسروا لأن قاعدة ٩٠/١٠ مازالت سارية المفعول هنا ، فهؤلاء الأفراد من خانة المهنيين ولكنهم أنشأوا مشروعات تنتمى بشكل أكبر إلى خانة رجال الأعمال ، والمشترون أدركوا القيمة غير المرئية لمشروعات رجال الأعمال ، وهكذا أفلس في النهاية من باعوا مشروعاتهم رغم أنهم جمعوا بضعة ملايين من الدولارات . وقد استمرت المشروعات التي باعوها حتى جعلت الملاك الجدد لها أكثر ثراء .

والمستثمر المحترف ومالك المشروع يبذل قصارى جهده لحفظ المشروع أطول فترة ممكنة وحتى يكتسب أكبر عدد من الأصول المستقرة بقدر الإمكان ، ثم يقايض المشروع بأقل عبء ضريبى ممكن مع الاحتفاظ بأكبر عدد ممكن من الأصول ، وكما يقول أبى الغنى : " إن السبب الرئيسى الذى يدفعنى لبناء أصل هو من أجل الأصول التي يشتريها المشروع لى " ، أما بالنسبة للكثير من المستثمرين فإن الأصل الوحيد لديهم هو المشروع الذى أنشأوه لأنهم يستغلون أسلوباً واحداً في الشركة ويفشلون في الاستفادة من قدرة استراتيجية الاستثمار متعدد الشركات ، (مع التنبيه على أن استغلال هذه الاستراتيجية يتطلب فريقًا من المستشارين المحترفين) ، وهذا يشير إلى أن الميزة الكبيرة لخانة رجال الأعمال هو أن قوانين الضرائب لهذه الخانة تسمح لك بأن تنفق قبل الضريبة مما يجعلك أكثر ثراء ، وفي الحقيقة فإن هذه القوانين تكافئك على استثمار أكبر قدر ممكن من المال ، ومع ذلك كله فإن الأثرياء هم من يضعون القواعد .

قوة تأثير النفقات



ولهذا فإن النفقات قد تكون أصلاً أو خصماً بغض النظر عن مقدار المال الذى يأتيك ، وأحد الأسباب التى تجعل ٩٠٪ من الناس يمتلكون ١٠٪ فقط من الأموال هو أنهم لا يعرفون كيف ينفقون المال الذى يربحونه ، وكما قال أبى الغنى : " الشخص الثرى يستطيع أن يحول التراب إلى ذهب ، أما باقى الناس فإنهم يحولون الذهب إلى تراب "

فما هى إذن إجابة السؤال : " لماذا يفلس الأغنياء ؟ " ، إنه نفس السبب الذى يجعل الفقراء يزدادون فقراً ويجعل أبناء الطبقة الوسطى يعانون مالياً . والسبب الذى يجعل أبناء الطبقة المتوسطة والفقراء يعانون شظف العيش يرجع إلى فقدانهم التحكم فى النفقات ، وبدلاً من استخدام النفقات ليكونوا أكثر ثراء فإنهم يستخدمونها ليتحولوا إلى فقراء .

المرحلة الخامسة

إخـراج المـال

الفصل الثانى والأربعون

هل أنت مستعد لإخراج المال ؟

الضابط العاشر للمستثمر :
التحكم فى إخراج المال

ذهبت منذ فترة قريبة أنا وصديق لى من المرحلة الثانوية اسمه " دان " إلى إحدى المدن ، فطلب منى أن نلعب الجولف ، وقد كان لاعبًا رائعاً فى حين أننى لم ألعب من أشهر طويلة ، ولذا ترددت فى البداية ، ولكننى وافقت وقد شعرت أن غرض اللعب هو قضاء وقت ممتع وحتى نجدد صداقتنا القديمة وليس الغرض منها التنافس .

وأثناء ركوبنا عربة الجولف ، بعد أن هزمنى " دان " ، تحول حديثنا إلى هذه المرحلة من حياتنا ، وعندما قلت له إننى قد تقاعدت وإننى أبنى أعمالاً أطرح أحدها للاكتتاب العام وأحتفظ بالأخرى لنفسى ، أصابه الغضب الشديد . ودفعه غضبه إلى أن يتهمنى بالجشع والتفكير فى نفسى فقط واستغلال الفقراء ، وبعد ساعة من استفزازاته ، لم أستطع تمالك أعصابى ، فقلت له أخيراً " ما الذى يحملك على الاعتقاد بأن الأغنياء جشعون ؟ "

فكانت إجابته " لأنني لا أرى طوال اليوم إلا الفقراء ولا أرى الأغنياء يفعلون شيئاً من أجلهم " ، ويعمل " دان " في المساعدات القانونية لمن لا يستطيعون تحمل أجور المحامين ، وأضاف قائلاً " إن الفجوة بين الأغنياء والفقراء أكبر مما كانت عليه من قبل ، ويبدو أن هذا الوضع لن يتحسن فى الأجل القريب ؛ فلدينا الآن أسر ليس لديها أمل فى الخروج من الفقر ، وقد نسوا الحلم الذى قامت عليه الولايات المتحدة ، أما أنتم فإنكم تربحون المزيد والمزيد من الأموال ، هل هذا هو كل ما تفكرون فيه ؟ أن تبنوا مشروعات وتحققوا الثراء ؟ لقد أصبحت سيئاً كوالد " مايك " ذلك الرجل الذى أصبح ثرياً بجشع "

ومع استئناف اللعب هدأت أعصابه واتفقنا فى نهاية اللعبة على أن نتقابل فى اليوم التالى فى مطعم الفندق لأعرض عليه شيئاً كنت أعمل به

وفى اليوم التالى عرضت عليه اللعبة فقال بعد أن جلس " ما هذه اللعبة ؟ "

وبدأت أشرح له وأنا أعرض عليه اللعبة أن نظريتى هى أن الفقر ينتج عن فقر التعليم ، فقلت : " إنه يمكن اكتسابه من خلال التعلم فى المنزل وبما أن المدرسة لا تدرس شيئاً عن المال ، فمن الأفضل أن تتعلم ذلك فى المنزل "

سألنى " دان " : " فما الذى تعلمه هذه اللعبة ؟ "

قلت " إنها تدرس مفردات المعرفة المالية والكلمات فى نظرى هى أقوى الأدوات أو الأصول التى يملكها البشر ؛ لأن الكلمات تؤثر على مخنا وعقولنا فهى التى تخلق الحقيقة التى نراها فى العالم والمشكلة هى أن الكثير من الناس ينهون تعليمهم دون أن يتعلموا أو يفهموا المصطلحات المرتبطة بالمال ... مما يؤدى إلى حياة مليئة بالصراع المالى "

قال بلهجة ساخرة وهو يتفحص اللوحة الملونة للعبة بينما كان النادل يحضر لنا المزيد من القهوة " إذن أنت تخطط لإنهاء الفقر بلعبة ؟ "

قلت " لا ، أنا لست ساذجاً ولا أفرط فى التفاؤل ، لقد صنعت هذه اللعبة خصيصاً لمن يريدون أن يكونوا مستثمرين ورجال أعمال ، وإدارة التدفقات النقدية هى مهارة أساسية ضرورية لأى شخص يريد أن يحقق الثراء "

قال " دان " وقد تصاعد غضبه " إذن لقد صممت هذه اللعبة للأفراد الذين يريدون أن يصبحوا أثرياء وليس للفقراء ؟ "

قلت وأنا أضحك بسبب رد فعله العاطفى : " لا ، لا ، لا ، أنا لم أصمم هذا المنتج لإقصاء الفقراء ، وسأقولها ثانية ، لقد صممت هذه اللعبة لمن يريد أن يكون ثريًا بغض النظر عن حاله اليوم هل هو ثرى أم فقير "

وبدأت نظرات " دان " تصبح أكثر هدوءاً .

قلت بهدوء " إن منتجاتى مصممة للأفراد الذين يريدون أن يصبحوا أثرياء . ومنتجاتى لا يمكنها أن تساعد أى فرد بغض النظر عن وضعه المالى فى الحياة ، إلا إذا أراد أن يكون ثرياً ، ومنتجاتى لن تساعد شخصاً ثرياً أو من الطبقة الوسطى إلا إذا أراد أن يصبح أكثر ثراء "

وهنا بدأ " دان " يهز رأسه وغضبه يتصاعد ثانية وقال : " هل تعنى أننى قد أنفقت كل حياتى وأنا أحاول مساعدة أناس وأنت تقول إننى لا يمكننى مساعدتهم ؟ "

قلت " أنا لا أقول هذا ، أنا لا أستطيع أن أعلق على ما تفعله أو على مدى كفاءتك وبالإضافة لذلك ليس هذا مجالاً لحكمى "

قال " دان " متسائلاً : " إذن ماذا تعنى ؟ "

قلت " إنك لا تستطيع أن تساعد الناس إلا إذا كانوا يريدون فعلاً من يساعدهم ، وإذا لم يكن أحدهم يريد أن يكون ثرياً ، فإن منتجاتى سوف تكون عديمة القيمة بالنسبة له "

أخذ " دان " يفكر فيما أقوله وهو يحاول استيعاب ما قلته ، ثم قال " فى عالم القانون والاستشارة القانونية ، كثيراً ما أعطى نصائح للناس والكثير من الناس لا يعملون بها ، وبعد مرور عام أو اثنين أراهم مرة أخرى فإذا الموقف كما هو ، وإذا هم فى السجن أو متهمون بالعنف المنزلى أو أى شىء من هذا القبيل ، هل هذا هو ما ترمى إليه ؟ أى إن النصيحة وحدها لا تفيد إلا إذا كان الناس يريدون بصدق أن يغيروا من حياتهم ؟ "

قلت " هذا هو ما أعنيه ولهذا فإن أفضل الوصفات الغذائية لإنقاص الوزن والتمارين الرياضية لن تُجدى إلا إذا كانت لدى الفرد رغبة حقيقية فى إنقاص وزنه ، ولهذا فإنه مضيعة للوقت وتشتيت لباقى الفصل أن يكون لديك طالب فى حجرة الدراسة لا يهتم بهذه المادة . ومن الصعب أن ندرس لشخص شيئاً لا يهتم هو بتعلمه ، ويصدق هذا علىّ شخصياً ، فأنا على سبيل المثال لا أهتم بأن أتعلم المصارعة وأنت لا تستطيع أن تجبرنى على تعلم ذلك ، ولكن لعب الجولف أمر مختلف ، لأننى سوف أدرس بجد وأتمرن لساعات طويلة وأدفع مبالغ ضخمة للدروس لأننى أحتاج لتعلمها "

جلس " دان " وأومأ برأسه قائلاً : " فهمت " .

قلت : " ولكنني لم أعرض عليك هذه اللعبة من أجل جانب الثراء ولكنني أردت أن أظهر لك أن أبى الغنى قد علمنى أنا و" مايك " أن نكون أسخياء وأن نخرج من المال " .

ولمدة عشر دقائق أخذت أشرح لـ " دان " أن المرحلة الخامسة في خطة أبى الغنى هى أن نهتم بأنشطة البر والإحسان ، وقد كان هذا يشكل جزءاً كبيراً من خطة أبى الغنى . قلت لـ " دان " وأنا أشير إلى لوحة اللعبة " لقد علمنى والد " مايك " خمس مراحل مستقلة فى طريق المال والثروة ، والمرحلة الخامسة تتعلق بمسئولية إخراج هذا المال بعد أن جمعته ، وقد كان يرى أن جمع المال ثم كنزه هو إساءة استخدام لسلطة المال "

سألنى بنبرة غلب عليها الشك : " فهل وضعت هذه المرحلة من الخطة فى لعبتك هذه ؟ إن كانت لعبتك تعلم الناس كيف يكونون أثرياء ، فهل تعلمهم أيضاً أن يكونوا أسخياء ؟ "

أومأت برأسي قائلاً : " لقد كان هذا جزءاً من الخطة ، بل وجزءاً هاماً جداً "

ولأنه نشأ معى ومع " مايك " فقد كان " دان " يعرف أبى الغنى جيداً وقد سمع عن خطة الاستثمار التى رسمتها معه بعد عودتى من فيتنام ، وقد كان " دان " على علم بما مررت به حتى أكون رجل أعمال ومستثمرًا ، ولم يتمالك أعصابه عندما تحدثت عن المرحلة الثالثة والرابعة حينما كنت أستثمر فى مشروعات أخرى وأحقق الثراء ، وها هو الآن يتعرف على المرحلة الخامسة .

قلت " لقد قلت لك إن هذه المرحلة تعد أهم المراحل فى خطة أبى الغنى وقد ألحقتها عن عمد فى اللعبة "

سألنى : " وما هى ؟ أريد أن أراها على لوحة اللعبة ؟ "

أشرت إلى مربعات ملونة باللون البنفسجى على " الطريق السريع " فى اللعبة ، واللعبة تتكون من مسارين الأول دائرى فى الداخل ويُعرف باسم " سباق الفئران " والآخر خارجى مستطيل الشكل يعرف باسم " المسار السريع " وهو الذى يستثمر فيه الأثرياء ، ثم قلت " هذه المربعات البنفسجية تمثل المرحلة الخامسة "

وبدأ " دان " يقرأ ما هو مكتوب مكان إصبعى وقال : " مكتبة أطفال " ، ثم تحولت بإصبعى فقرأ بصوت عال : " مركز لأبحاث السرطان "

قال " دان " : " هل تعنى أنك بنيت مربعات للأنشطة الخيرية فى المسار السريع الذى يمثل مسار استثمار الأثرياء "

أومأت برأسي وقلت : " نعم ، هناك نوعان من الحلم على المسار السريع ، أحلام المتعة الشخصية وأحلام خلق عالم أفضل من خلال ثروتك "

هز رأسه ببطء قائلاً " هل تعني أن والد " مايك " علمكم أن تكونوا أثرياء وأسخياء ؟ "

أومأت برأسي وأنا أشير إلى الأحلام المرتبطة بالنشاط الخيرى على المسار السريع فى لوحة اللعبة وقلت " لقد قال أبى الغنى إن أحد أهم الضوابط للمستثمر هو التحكم فى إعادة معظم هذا المال للمجتمع "

قال " دان " " ولكنه يشتهر بأنه رجل جشع ، وقد قال الكثيرون أشياء بشعة عن جشعه "

أجبته " هذا ما يعتقده معظم الناس إلا أننى و " مايك " نعرف الأمر على حقيقته ، فكان كلما زاد ماله أخرج منه أكثر ، ولكنه كان يخرجه بلا ضجة "

قال " دان " لم أكن أعرف هذا ، إذن فقد كرس سنواته الأخيرة فى إخراج كل المال الذى جمعه إلى المجتمع ثانية "

قلت " ليس كله ، قد أراد أن يترك شيئاً لأولاده ، ولكن النقطة التى أود تناولها هى أن الكثير من الناس يعتقدون أن الأثرياء على قدر كبير من الجشع وليس كلهم كذلك ، وإذا نظرت حولك سترى أن الكثير من شديدى الثراء قدموا إسهامات مالية ضخمة لمجتمعهم ، انظر مثلاً إلى ما قدمه " أندور كارينجى " من خلال المكتبات و" هنرى فورد " و" روكفيللر " من خلال مؤسساتهم ، أما مثلى الأعلى فهو " جورج سوروس " مؤسس " كوانتم فوند " وهو يكرس مبالغ ضخمة من المال اليوم فى سبيل خلق مجتمع عالمى وتشجيع الناس على فهم أفضل للنواحى المالية ، ولكننا لا نسمع إلا الأشياء القذرة التى يرميه بها الزعماء السياسيون .

أما " جون دى . روكفيللر " فلم يكتف بإنشاء مؤسسة خيرية ولكنه تبرع بمبالغ ضخمة لجامعة شيكاغو كما يتبرع الكثير من الأثرياء لمدارسهم ، وقد أسس العديد من شديدى الثراء مؤسسات للتعليم العالى خاصة بهم مثل " ستانفور " الذى أسس جامعة " ستانفورد " وأسس أيضاً " ديوك " جامعة " ديوك " ، ولا يخفى سخاء الأثرياء تجاه مؤسسات التعليم العالى "

قال دان " لقد أسس جامعة " فاندربيت " رجل أعمال شديد الثراء ، وقد كنت أعرف أن الأثرياء يوفرون الوظائف والخدمات والسلع ليجعلوا الحياة أفضل ، ولكنك الآن تؤكد أنهم يعيدون هذا المال للمجتمع "

قلت " نعم هذا هو ما أقصده ، ومع ذلك فإن كثيراً من الناس لا ينظر إليهم إلا من زاوية الجشع ، وأنا أعرف أن هناك أثرياء جشعين ولكنَّ هناك فقراء جشعين أيضاً "

كرر دان السؤال قائلاً : " إذن لقد قام أبوك الغنى بإعادة المال ثانية للمجتمع ؟ " .

قلت : " نعم ، لقد جعلته المرحلة الخامسة أسعد من كل المراحل بالإضافة إلى أن إنفاقه فى وجوه الخير قد زاد فى نفقاته وحد من دخله وجعله ينظر من خلال مرآة " أليس " السحرية "

ارتبك " دان " وقال مندهشاً " ماذا ؟ ما هى مرآة " أليس " السحرية ؟ "

قلت : " لا عليك ، المهم أن تعرف أن سخاءه قد جعله سعيداً أكثر من أى شىء آخر "

سألنى " دان " : " كيف أنفق ماله ؟ "

قلت : " لقد مات والده بالسرطان ؛ ولذا فقد أنفق مبالغ ضخمة على أبحاث السرطان وبنى جناحاً خاصاً لعلاج السرطان فى مستشفى ريفى صغير حيث يكون الأهل على قرب من ذويهم من المرضى وقد كان يحب الأطفال بشدة ، لذا فقد بنى مدرسة صغيرة لتعليم غير القادرين . كما أنه كان راعياً للفنون يجمع أعمال مشاهير الفنانين بجانب التبرع بالمال للمتاحف . وأفضل شىء هو أن مؤسسته تدار بحسن توجيه حتى إنها بعد موته مازالت مستمرة فى ربح المال والتبرع به ، وحتى بعد موته ستظل أعمال الخير للمجتمع التى بدأها مستمرة ، وسوف تظل المؤسسات والمخصصات التى تركها تدر المال على الكثير من القضايا الجديرة بالاعتبار لسنوات قادمة " .

قال " دان " : " لقد خطط لربح الكثير من المال حياً وميتاً "

أجبته " لقد كانت لديه خطة بالتأكيد "

قال " دان " : " إذن لعبة " الكاش فلو " تضم كل شىء علمه إياك أبوك الغنى ، فقد علمك كيف تجمع المال وكيف تخرجه "

قلت " لقد بذلت قصارى جهدى حتى أجمع كل الأشياء الهامة التى دَرَّسَها أبى الغنى لى عن المال فى هذه اللعبة ، وقد كانت أهمية إخراج المال أحد الأشياء التى علمنى إياها ، وقد علمنى أن أتحكم فى اكتساب المال وعلمنى أن أتحكم فى إخراجه "

قال " دان " : " أتمنى أن يفعل المزيد من الناس ذلك "

قلت : " سوف يكون هناك عدد أكبر ممن ينفقون من أموالهم خاصة إذا نظرت إلى الجيل الذى ولد فى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ، ستجد أن معظمهم كانوا ناقمين على المجتمع ، أما الآن فقد حققوا الثراء بسرعة ، والكثير من أثرياء هذا الجيل يتمتعون بمسئولية اجتماعية ، وقد تعلم بعض هؤلاء الأثرياء من الستينيات أيام دراستهم الجامعية ما سيؤتى ثماره خلال السنوات القليلة القادمة ، وهذه الأفكار المثالية عندما تتحد بالثروة سوف تكون قوة مالية وسياسية واجتماعية مؤثرة فى العالم ، وأعتقد أنهم سيكونون قادرين على القيام بالأنشطة الخيرية التى لا تتحملها الحكومة ، وسوف يتحمل هؤلاء الأثرياء مسئوليات اجتماعية أرادوا أن يقوموا بها عندما كانوا فقراء ... ولكنهم الآن أثرياء "

قال " دان " " ما الذى يدفعك إلى الظن بأنهم سيكونون أسخياء ؟ "

قلت " لأن هذا حدث قبل هذا ؛ فقد تبرع " تيد تيرنر " بمليار دولار للأمم المتحدة وانتقد " بيل جيتس " وآخرين لبخلهم بالمال ، وبعد أقل من ثلاثة أعوام من هذا التحدى تبرع " بيل جيتس " بمفرده بما قيمته ٤ مليار دولار لقضايا عديدة و" بيل جيتس " ليس كبير السن ؛ فهل تتخيل كم سينفق فى سنواته الأخيرة ؟ "

سألنى " دان " " ولكن ألم يكن الدافع لهذا هو محاكمته أمام محكمة الحكومة الفيدرالية ، ولذلك أراد أن يحسن صورته ؟ "

قلت " حسناً ، الكثير من الصحفيين يحبون ذكر ذلك فى معرض الحديث عن سخائه ، ولكن دعنى أسالك " كم عدد الصحفيين الذين تبرعوا بهذا المبلغ ؟ تشير الحقائق إلى أن " بيل جيتس " كان لديه عام ١٩٩٩ طاقم يعمل لوقت كامل يتقاضى رواتب تقدر بـ ٣٢٥ مليون دولار ، فهل قدم هؤلاء مثل هذا المبلغ ؟ وحتى لو كان الأمر ناتجاً عن انتقاد " تيد تيرنر " له فإن ما يهمنى هو أن الرجل يُخرج الكثير من ماله وتظل الحقيقة أن أثرياء هذا الجيل سوف يضغطون على بعضهم ليكونوا أسخياء ، وسوف يكون من غير اللائق اجتماعياً أن يكون الفرد ثرياً ولا يكون سخياً ".

" إذن كان والد " مايك " رجلاً سخياً وقد علمك أنت و " مايك " هذا الأمر ؟ "

قلت " ورغم أن الكثير من الناس كانوا ينتقدونه لثرائه الفاحش ، فإنه ظل يُخرج ماله وينفق فى وجوه الخير دون ضجة وقد كان هذا يسعده كثيراً "

قال " دان " بنبرة احترام وقد تغيرت الصورة لديه " لم أكن أعرف هذا حقاً ، ولكن هل كان إخراج المال يجعله سعيدًا حقًا ؟ "

قلت : " فى السنوات الأخيرة من حياته رأيت الوداعة والحنان فيه كما لم أرهما من قبل ، لقد فعل الكثير من الخير فى حياته ، وسوف يظل ذلك حتى بعد وفاته ، وقد كان فخوراً بى وبابنه " مايك " وقد قال لى إنى أشبه أبى الحقيقى وأننى أصلح للتدريس ، وكان يتمنى أن أستمر فى تعليم الآخرين ما تعلمته أنا منه ، وقد أراد منى أن أتمثل كلا الشخصين أبى الفقير وأبى الغنى .. أن أكون ثرياً وأن أكون معلماً "

قال " دان " " وهل كان الأمر هكذا فعلاً ؟ "

قلت " لا ، لم يكن الأمر هكذا ، وإنما كان يخشى أن أتخلى عن الأمر وألا أصمم وأثابر حتى تتحقق خطتى فى الاستثمار ، وهذا قد يعنى أن أحلامى المالية لن تتحقق ، وكان يخشى أيضاً أن أهتم بما هو سهل ومربح بدلاً من أن أفعل ما هو ضرورى "

وأردفت قائلاً " وقد كانت وصيته الأخيرة لى هى استمر فى طريقك وانتبه لأعمالك وأخلص لأحلامك وسوف تتحقق جميعها "

ردنى " دان " إلى الوقت الحاضر عندما سألنى : " وهل تحققت كل أحلامك ؟ "

قلت " معظمها ، وأنا أسعى لأن أكون مستثمراً مثالياً ، وقد بدأنا مؤسسة خاصة بنا "

سألنى : " أى مؤسسة ؟ "

قلت " عندما بدأت أنا و" كيم " و" شارون " مؤسسة تقنيات " كاش فلو " كان هدفنا هو رفع المستوى المالى للإنسانية "

اتسعت عيناه فى دهشة وقال : " ولكنى أعتقد أن هذا هدف مبالغ فيه "

قلت : " أنا أقدر ما تقوله ولكننا ننجز هذا الهدف يومياً ؛ فنحن نستقبل مكالمات وخطابات ورسائل إلكترونية من أناس بذلوا ما فى وسعهم ليغيروا من حياتهم المالية " . وقد أدهشتنا الاستجابة التى جاءت إلينا من الجمهور الذى يستخدم منتجاتنا ، وفى كل مرة نسمع عن شخص حسن وضعه المالى نشعر أننا قد حققنا هدف وجودنا "

قال " دان " بإصرار : " ولكن ماذا عن المؤسسة ؟ "

قلت : " لقد أنشأنا هذه المؤسسة لنشر المعرفة المالية وحتى يكون لدينا مؤسسة غير ربحية نقدمها للمجتمع ، ونحن سعداء بتلاميذنا وعملائنا ، وسوف تساعد المؤسسة المؤسسات الأخرى في جهودها لتدريس الثقافة المالية .

وعلى سبيل المثال هناك أستاذ في جامعة " إنديانا " يدرس " كاش فلو " ١٠١ و ١٠٢ لطلابه ، وقد ساعدنا في تطوير مناهج يستطيع المدرسون الآخرون استخدامها في الفصل الدراسي ، وفي فصل الربيع سوف يرسل طلابه لكي يدرسوا للمدارس الابتدائية لعبة " كاش فلو للأطفال " ، والأطفال الأكبر يدرسون للأصغر منهم في نادى " تكسون " في أريزونا ، ونحن مهتمون بمفهوم تدريس الأطفال للأطفال ، ونأمل أن يتوسع هذا البرنامج عالمياً ، وسوف تعمل المؤسسة على تحقيق ذلك "

قال " دان " " إن هذا يبدو عظيماً يا " روبرت " ، إنه من الجميل أن أرى كل هذه الطاقة في إخراج المال والتبرع "

قلت " إننا مازلنا نطور المؤسسة وبرامجها ، وأهم شيء هو أن نسهم في عملية التعليم في أى مكان ، وقد حققت أنا و" كيم " و" شارون " نجاحاً ونريد أن نواصل في البحث عن سبل لإخراج المال من خلال مساعدة الآخرين في تدريس الثقافة والمعرفة المالية "

> لقد أنشئت مؤسسة " ذا فونديشن فور فاينانشيال ليتراسي " كمؤسسة خيرية لأهداف تعليمية غير ربحية طبقاً للمادة رقم ٥٠١ من قانون العوائد لعام ١٩٨٦ ؛ وذلك بهدف مساعدة البرامج والمؤسسات التعليمية والدينية والعلمية التي تقدم مساعدات لتعليم غير القادرين . والمؤسسة ترحب بأى استفسارات على العنوان التالى :
>
> The Fundation for Financial Litery
> P.O. Box 5870
> Scottsdale, AZ 85261-5870
> www.richdad.com
>
> شركة " تقنيات كاش فلو " المحدودة . تدعم المؤسسة عن طريق التبرع بوقت أعضاء فريق العمل التابعين لها وتقدم خدمات متنوعة للمؤسسة ، إضافة إلى الدعم المالى .

الخاتمة

لماذا لا تتطلب صناعة المال مالاً من الآن فصاعداً ؟

بينما كنت أقوم بتدريس علوم الاستثمار فى إحدى الدورات سألنى أحد الطلاب " ما هى شركة الإنترنت التى تنصحنى بالاستثمار فيها "

أجبته " لماذا تستثمر فى شركة إنترنت يمتلكها آخرون ؟ لماذا لا تبدأ شركة خاصة بك وتشجع الناس على الاستثمار فيها ؟ "

وقد ذكرنا أن هناك العديد من الكتب عن الاستثمار التى تتحدث عن كيفية شراء الأصول ، وهذا الكتاب مخصص لنتعلم كيف يمكننا بدء أصول تشترى أصولا أخرى ، لماذا إذن لا تأخذ وقتاً لتفكر فى إيجاد أصل بدلاً من أن تشتريه ؟ وأنا أقول هذا لأن إيجاد الأصول أصبح اليوم شيئًا يسيرًا .

العالم عمره عشر سنوات

فى الحادى عشر من أكتوبر ١٩٩٨ أصدر " ميريل لينتش " إعلاناً من صفحة كاملة فى العديد من الصحف الأمريكية يعلن أن العالم عمره عشر سنوات ، فلماذا عشر سنوات ؟ لأن سقوط حائط برلين لم يمر عليه إلا عشر سنوات تقريباً ، وسقوط هذا الحائط هو الحادث الذى يستخدمه بعض المؤرخين الاقتصاديين للإشارة إلى نهاية العصر الصناعى وبداية عصر المعلومات .

وقبل عصر المعلومات ، كان لابد لمعظم الناس أن يكونوا مستثمرين من الخارج ، أما الآن بعد أن تجاوز عمر العالم عشر سنوات ، فإن أعدادًا أكبر من الناس تستطيع أن تستثمر من الداخل بدلاً من الخارج ، لذا فعندما قلت : " لماذا تستثمر في شركة إنترنت ؟ ولماذا لا تبدأ شركة إنترنت خاصة بك ؟ " ، كنت أقصد قول : " إنه عالم المعلومات ، فلماذا لا تكون مستثمراً من الداخل بدلاً من الخارج ؟ "

ثلاثة عصور

كان الأثرياء في العصر الزراعي هم من يملكون قصوراً تطل على مساحات كبيرة من الأرض الزراعية الخصبة وهؤلاء هم من يعرفون بالنبلاء ، وإذا لم تولد داخل هذه المجموعة فستكون فرصتك للانضمام إلى هذه الفئة ضعيفة جداً ، فكانت قاعدة ٩٠ / ١٠ تتحكم في حياة الناس ، ولهذا فإن ١٠٪ ممن هم في السلطة وصلوا إلى هذه المكانة بسبب الزواج والمولد أو الغزو ، أما التسعون بالمائة المتبقون فما هم إلا خدام وفلاحون يعملون في الأرض ولكن لا يمتلكون شيئاً

وخلال العصر الزراعي كان الإنسان المجتهد في عمله والمثابر يحظى بالاحترام وكانت هذه الفكرة تنتقل من الآباء للأبناء ، وكره الناس أيضاً فكرة الثرى الكسول ، وقد كانت نسبة ٩٠٪ من الناس يعملون لمساندة ١٠٪ لا يعملون ، وانتقلت هذه الفكرة أيضاً من الأب إلى الابن ، ومازالت شعبية هذه الأفكار قائمة ويتم تناقلها بين الأجيال .

ومع قدوم العصر الصناعي انتقلت الثروة من الأرض الزراعية إلى العقارات ، وظهرت تحسينات وتطورات كثيرة مثل المباني والمصانع والمخازن ومناجم التعدين ، وأصبحت قيمة المباني السكنية أعلى من قيمة الأراضي . وفجأة انخفضت قيمة الأراضي الزراعية لأن الثروة انتقلت إلى ملاك المباني ، وحدث شيء مثير للانتباه ، حيث انخفضت قيمة الأراضي الخصبة عن الأراضي غير الخصبة التي يصعب الزراعة فيها ، وأصبحت الأراضي الصخرية فجأة أكثر قيمة ، لأنها تتحمل المباني العالية مثل ناطحات السحاب أو المصانع ، كما أنها تحوى دائماً موارد مثل النفط والحديد والنحاس والتي كانت تشكل وقود العصر الصناعي ، وبعد ظهور هذا التحول انخفضت القيمة الكلية للزراعة . وللحفاظ على مستواهم المعيشي كان لابد للمزارعين أن يعملوا بجد ويزرعوا أرضًا أكثر من ذى قبل .

وخلال العهد الصناعي شاعت فكرة الذهاب للمدرسة للحصول على وظيفة ، أما فى العصر الزراعى فلم يكن التعليم الرسمى ذا أهمية ؛ لأن المهن كانت تنتقل من الآباء إلى الأبناء مباشرة ، فكان الخبازون يعلمون أبناءهم الخبز وهكذا ، وخلال نهاية هذا العهد شاعت فكرة وظيفة واحدة مدى الحياة ؛ فالفرد يذهب للمدرسة ويحصل على وظيفة مدى الحياة ثم يترقى فى السلم الوظيفى للشركة أو المؤسسة ، وعند التقاعد فإن الحكومة والشركة سوف ترعى احتياجاتك .

وفى العصر الصناعى ، فقد حقق الثراء والسلطة أناس لم يولدوا فى طبقة النبلاء ، وظهر من يبدأون بأسمال بالية حتى يحققوا ثروات طائلة ، ورجال أعمال بدأوا من لا شيء حتى جمعوا مليارات ، وعندما بدأ " هنرى فورد " مشروعه لتجميع مكونات السيارات وجد أرضًا صخرية رخيصة الثمن لا يرغب فيها المزارعون بجوار مدينة صغيرة تُعرف باسم " ديترويت " وهنا ولدت هذه الصناعة الجديدة ، وأصبحت عائلة " فورد " تشكل طبقة جديدة من النبلاء ؛ وأى فرد اشترك معهم فى هذا المشروع أصبح ضمن هذه الطبقة الجديدة ، وظهرت أسماء جديدة لامعة كأسماء الملوك والملكات مثل أسماء " روكفيللر " و" ستانفورد " و " كارينجى " ، وقد احترمهم الناس واحتقرهم البعض لثرواتهم الطائلة وسلطانهم .

وفى العصر الصناعى ـ تماماً كما حدث فى العصر الزراعى ـ كانت معظم الثروات فى يد قلة محدودة ، وما زالت قاعدة ٩٠ / ١٠ سارية المفعول ، رغم أن نسبة العشرة بالمائة أصبحت لا تتحدد بناءً على الأصل والمولد ولكن بناءً على الإصرار والتصميم ، وقد ظلت القاعدة سارية لأن بناء التحكم فى ثروة طائلة كهذه يتطلب جهداً كبيراً والكثير من المال والأفراد والأراضى والسلطات ، وحتى اليوم فإن إنشاء مشروع تصنيع سيارات أو شركة تعدين أو بترول يتطلب رأس مال كبيرًا ؛ لأن هذا يتطلب مبالغ مالية كبيرة والكثير من الأراضى والكثير من الأفراد الأذكياء المتعلمين لبناء هذا النوع من الشركات ، وعلى رأس ذلك كله لابد أن تمر بسنوات من الروتين الحكومى مثل الدراسات البيئية والاتفاقيات التجارية وقوانين العمل وهكذا حتى يبدأ المشروع ، وقد ارتفع المستوى المعيشى للكثير من الناس ، ولكن التحكم فى الثروة الحقيقية ظل فى حوزة فئة قليلة ؛ لقد تغيرت القواعد .

تغير قاعدة ٩٠ / ١٠

عندما سقط حائط برلين وظهرت شبكة الإنترنت العالمية تغيرت الكثير من القواعد . وكانت أهم أحد القواعد التى تغيرت قاعدة ٩٠ / ١٠ ، ورغم أنه من المحتمل أن يظل ١٠٪ من الناس يستحوذون على ٩٠٪ من الثروة إلا أن فرصة الدخول إلى دائرة الأثرياء تغيرت ، لقد غيرت شبكة الإنترنت تكلفة اللحاق بهؤلاء ، واليوم ليس من الضرورى أن يكون الفرد قد ولد فى عائلة ملكية كما كان الأمر فى العصر الزراعى . إن الأمر لم يعد يتطلب مبالغ ضخمة من المال أو أراضى شاسعة أو عمالاً كثيرين من حتى تدخل إلى هذه الدائرة ، إن جواز المرور اليوم هو الأفكار ، والأفكار مجانية .

ففى عصر المعلومات لكى تصبح شديد الثراء لا يتطلب الأمر أكثر من أفكار ومعلومات ، ولهذا فإنه من الممكن أن يصعد إلى قائمة الأثرياء أناس مجهولون فى عام واحد ، ومثل هؤلاء الأفراد يتجاوزون عادة الأثرياء الآخرين الذين صنعوا أموالهم فى عصور ماضية ، فطلبة الجامعة الذين لم يعملوا فى وظيفة أصبحوا من أصحاب المليارات ، كما أن طلاب المدارس الثانوية سوف يتفوقون على نظرائهم فى الكليات

وأتذكر أننى قرأت فى بداية التسعينيات مقالاً صحفياً جاء فيه " كان العديد من الموظفين الروس يشتكون من خنق إبداعهم فى ظل الحكم الشيوعى ، وبعد انتهاء الحكم الشيوعى بدأ الموظفون الروس يكتشفون أنه ليس لديهم إبداع " ، وأعتقد شخصياً أن كل فرد منا لديه فكرة رائعة خاصة به قد تتحول إلى أصل . ومشكلته هى أنه لم يتمتع بمزية التوجيه كتوجيه أبى الغنى فى فهم قوة مثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) وأعتقد أنه يجب تعليم الأفراد كيف يكونون رجال أعمال ومستثمرين وكيف يستخرجون أفكارهم ثم يحولونها إلى مشروعات تدر عليهم الثروات ، وإذا فعلنا هذا ، فإن الرفاهية سوف تزيد مع انتشار عصر المعلومات فى العالم ككل .

ولأول مرة فى تاريخ العالم يمكن أن نقول إن قاعدة ٩٠ / ١٠ لم تعد تنطبق ؛ لأن صناعة المال لم تعد تتطلب مالاً أو مساحات شاسعة من الأراضى أو الموارد ، أو علاقات ومعارف فى أماكن مرموقة ، ولا يهم هنا الجنس أو العرق أو الدين أو الجامعة التى درست فيها ، إن كل ما يتكلفه الأمر اليوم هو الفكرة كما قال أبى الغنى : " المال ما هو إلا فكرة " ، والأفكار القديمة هى أصعب شىء يستعصى على التغيير لبعض الناس ؛ مما يذكرنى بصدق مقولة

" إنك لا تستطيع أن تعلم كلباً كبيراً حيلاً جديدة وأعتقد أنه من الأدق أن نقول " إنك لا تستطيع أن تعلم شخصًا يتعلق بالأفكار القديمة أفكاراً جديدة ، بغض النظر عما إذا كان صغيراً أو كبيراً "

ولذا فإنني حينما أسأل " ما هي شركة الإنترنت التي تفضل الاستثمار فيها ؟ " ، فإن إجابتي تظل كما هي " لماذا لا تستثمر في شركة الإنترنت الخاصة بك ؟ " ، ولا يعني هذا بالضرورة أنني أقترح على من ينشئ شركة أن يبدأ بشركة إنترنت ، كل ما أطلبه منهم هو أن يدرسوا الفكرة ومدى إمكانية إنشاء شركة ، وفي الواقع توجد فرص تسويق شبكية وامتيازات كثيرة على شبكة الإنترنت ، وعندما يبدأ الناس في التفكير في مشروعاتهم الخاصة فإن عقولهم تتحول من العمل الشاق وحدود العمل البدني إلى إمكانية الثروات غير المحدودة ، وكل ما يتكلفه الأمر هو الفكرة ونحن نعيش عصر الأفكار ، ولا يعني كلامي هذا أن يترك هؤلاء أعمالهم لينشئوا شركة ، ولكنني أقترح أن يحتفظوا بوظيفتهم ويبدأوا مشروعاً يستغرق منهم جزءاً من الوقت .

تحدي الأفكار القديمة

تسمع كثيراً اليوم في سوق الأسهم مقولة " الاقتصاد القديم في مقابل الاقتصاد الجديد " ، ودائماً نجد أن من يتخلف هم من يفكرون من منطلق الأفكار الاقتصادية القديمة في مقابل الأفكار الاقتصادية الجديدة .

وقد كان أبي الغني يذكرني أنا و " مايك " أن المال ما هو إلا فكرة . وكان يحثنا على المثابرة والجد دوماً وأن نراقب أفكارنا ونتحداها عندما يتطلب الأمر أن نتحداها ، ولكوني صغيراً وأفتقد الخبرة في ذلك الوقت لم أدرك ما الذي يعنيه بالضبط ، واليوم بعد أن أصبحت أكبر سناً وأكثر خبرة ، فإنني أحترم تحدي الأفكار القديمة ، وكما كان أبي الغني يقول : " إن ما هو صحيح اليوم قد لا يكون كذلك غداً "

وقد شاهدت موقع " أمازون دوت كوم " وهي شركة بلا أرباح أو عقارات وتنمو سريعاً وتزيد قيمتها يوماً بعد يوم في سوق الأسهم أكثر من محلات التجزئة القائمة مثل " وول مارت " و" وسيرز " ، " جيه . سي " ، " بيني و " كيه . مارت " ، والموقع غير الربحي أكثر قيمة ممن يتعاملون بالتجزئة في العصر الصناعي بأرباح ثابتة وسنوات من الخبرة وممتلكات عقارية كبيرة ، ولكن الموقع الجديد وخدماته أكثر قيمة ؛ لأنه لا يتطلب عقارات كثيرة وأفراد

وأموال حتى يبدأ المشروع ، ونفس الأشياء التى زادت من قيمة أثرياء العصر الصناعي في عصر الصناعة هى التى تنتقص قيمتهم فى عصر المعلومات ، وكثيراً ما تسمع من يقول : " لقد تغيرت القواعد " ، وأنا دائماً أتساءل ما الذى يحمله المستقبل لهؤلاء ولمستثمريهم فى المستقبل مع نمو شركات الإنترنت التى تنمو على هوامش الربح وتبيع نفس المنتجات بسعر أقل ورغم أن موقع " أمازون " لا يربح اليوم إلا أنه يقتطع من هوامش أرباح الشركات القائمة وولاء المستثمر مستقبلاً ؟ وما الذى سيطرأ على قيمة العقارات ؟ الأفضل أن نترك الإجابة للزمن .

وأعتقد أن الكثير من شركات الإنترنت الجديدة سوف تنهار وسوف يخسر المستثمرون مليارات الدولارات ؛ وذلك لأن الأرباح والسيولة النقدية الإيجابية هى التى تجعل أى مشروع يستمر ، كما أن كثيراً من الشركات التى تنتمى إلى العصر الصناعي سوف تواجه نفس المصير بسبب المنافسة على السعر من هذه المواقع التى تقدم الخدمة بدون عقارات . وقد سمعت أن التسوق الممتع مكلف والكثير من المتسوقين يستمتعون بالتجول فى الأسواق ، ولكنهم لن يشتروا إلا من خلال الإنترنت الذى يقدم سعراً أفضل .

ولى صديقة قديمة عزيزة كانت تمتلك وكالة للسفر كنت أشترى منها التذاكر لسنوات طويلة ، ورغم ذلك فقد طلبت منى رسوم خدمة لتذاكرى هذه الأيام لأن الخطوط الجوية لم تعد تدفع لها عمولة على مبيعاتها من التذاكر ، فاضطرت إلى تسريح عدد من موظفيها الأوفياء وتخشى الآن أن ألجأ إلى شراء التذاكر من على الإنترنت ، وخلال نفس الفترة ، أنشأ شخص لا يعمل فى السفريات ولا يتقيد بقيود صناعة السفر موقعاً باسم " برايسلاين دوت كوم " وفجأة أعلن فكرة إجراء مزاد على منتج أسماه المقعد الجوى الفارغ وأصبح " جاى والكر " مؤسس موقع " برايسلاين " واحداً من أكثر أربعمائة شخصية فى العالم ثراءً وفقاً لمجلة " فوربس " ، وقد نجح فى ذلك فى غضون سنوات قليلة وأصبح ثرياً فى حين أن صديقتى العزيزة أصبحت تسرح موظفيها وتعتمد على قلة من زبائنها رجاء أن يستمروا معها لأنها سوف تسعى بجد لتقديم خدمة أفضل ، وأنا على ثقة أنها ستكون بخير ، ولكن المشروع الذى بدأته من سنوات عديدة كتأمين لها عندما تصل إلى سن التقاعد قد أصبح وظيفة لكامل الوقت دون أن تضمن أن يكون له قيمة أصلاً عندما تتقاعد .

لقد تغيرت الأمور

بما أن صناعة المال لا تتطلب المال ، فلماذا لا تخرج لتصنع الكثير من المال ؟ لماذا لا تبحث عن مستثمرين يستثمرون أفكارك حتى تصبح ثرياً ؟ والإجابة هي أن الأفكار القديمة تقف عائقاً في الطريق .

وكما أعلن " ميريل لينتش " : " إن العالم عمره عشر سنوات " . والخبر السار هو أن الوقت لم يفت بعد لتغيير تفكيرك ومحاولة اللحاق بالركب ، هذا إذا لم تكنْ قد بدأت بالفعل ، والخبر السيئ هو أن أصعب شيء هو تغيير الأفكار القديمة . وبعض الأفكار القديمة التي تحتاج لتحدى هي تلك الأفكار تناقلتها الأجيال ، وهي كالتالي :

١. " الفرد المثالي المتفاني في عمله " . الواقع اليوم أن من يبذلون أكبر مجهود بدنيًّا يتقاضون أجراً أقل وتُفرض عليهم ضرائب أعلى ، وأنا لا أقول لا تعمل بجد وتفان ، كل ما أقوله إننا نحتاج إلى تحدى أفكارنا القديمة والتفكير في أفكار جديدة ، وفكر في أن تعمل بجد في مشروعك الخاص لبعض الوقت .

والیوم بدلاً من أن تكون في خانة واحدة من النموذج الرباعي يجب أن تعرف فكرة عن الخانات الأربعة الأخرى في النموذج الرباعي للتدفقات النقدية ، فالعمل في وظيفة واحدة مدى الحياة أضحى فكرة قديمة في عصر المعلومات .

٢. " الأغنياء كسالى " ، والحقيقة هي أنه كلما قلت مشاركتك البدنية في عملك ، زادت فرص ثرائك . وأكرر أنني لست ضد العمل بجد ، ولكنني أقول إننا اليوم نحتاج أن نصنع المال بعقولنا وليس بأجسادنا فقط ، ومن يصنعون أكثر الأموال اليوم هم أقل من يعمل بدنياً ، وهم يعملون أقل من غيرهم لأنهم يعملون لتحصيل دخل سلبي أو دخل من محافظ استثمارية بدلاً من الدخل المكتسب ، وكما عرفت الآن فإن ما يفعله المستثمر الحقيقي هو تحويل الدخل المكتسب إلى داخل سلبي أو دخل من محافظ استثمارية .

وأنا أرى أن الأغنياء الساكنين اليوم ليسوا كسالى ، كل ما في الأمر أن أموالهم تعمل أكثر منهم ، وإذا أردت أن تلحق بنسبة العشرة بالمائة فلابد أن تتعلم كيف تصنع المال عقلياً أكثر منه بدنياً .

٣. " اذهب إلى المدرسة لتحصل على وظيفة " . في العصر الصناعي كان سن التقاعد ٦٥ سنة ومن يصل إلى هذه السن يكون قد أنهكت قواه فلا يستطيع أن يرفع إطارات السيارة أو أن يضع المحرك في السيارة على خط تجميع في المصنع . أما اليوم فإن الفرد يصبح متخلفاً تقنيًا وقابلاً للتقاعد كل ثمانية عشر شهراً ، حيث تشهد التقنيات والوسائل التكنولوجية تطورات هائلة كل ثمانية عشر شهراً ، والكثير من الناس يقولون إن الطالب يصبح متأخراً تقنياً بمجرد تخرجه من المدرسة ، وقد دأب أبى الغنى على قول : " إن الذكاء المدرسي مهم ، ولكن ذكاء التجارب أهم منه " ، فنحن مجتمع يتعلم ذاتياً وليس مجتمعاً يتعلم من الأسرة (العصر الزراعي) أو من المدارس (العصر الصناعي) فالأطفال الآن يدرسون لآبائهم كيف يستخدمون أجهزة الحاسب الآلي ، وتبحث الشركات الآن عن الأطفال المحترفين للتكنولوجيا ولا تبحث عن الشباب التنفيذيين من حاملي الدرجات الجامعية العليا

ولكي تظل بعيداً عن دائرة النسيان والتخلف لابد من التعلم المستمر من المدرسة والشارع وهو أمر على قدر كبير من الأهمية ، وعندما أتحدث إلى شباب صغار فإنني أنصحهم أن يفكروا مثل العدائين المحترفين وأساتذة الجامعة ؛ فالعداؤون سيعرفون أن شهرتهم ستزول عندما يأتي من هم أصغر سناً منهم ويهزمونهم ، وأساتذة الجامعة يعلمون أن قيمتهم تزداد كلما زادت أعمارهم إذا استمروا في الدراسة والعلم وكلا الجانبين معهم اليوم

نصيحة أبى الغنى أكثر صدقاً اليوم

يعرف من قرأ الكتابين السابقين لهذا الكتاب المعاناة والصعوبة التي شعرت بهما وأنا أستمع لأفكار مختلفة عن المال من أبى الغنى وأبى الفقير وعن الاستثمار والأعمال ، ففي عام ١٩٥٥ كان أبى الفقير لا يسأم أن يقول لي " اذهب إلى المدرسة لتحصل على درجات مرتفعة وتجد وظيفة مستقرة " ، وعلى الجانب الآخر كان أبى الغنى يقول " اهتم بأعمالك " ، ولم يكن أبى الفقير يؤمن بأهمية الاستثمار ؛ لأنه كان يؤمن " أن الشركة التي تعمل بها

والحكومة مسئولان عن تقاعدك وعن احتياجاتك من الرعاية الطبية ، وخطة التقاعد هي جزء من الفوائد التي يحق لك الحصول عليها " ، وفي حين أن أبي الغني كان يقول لي " اهتم بأعمالك " ، كان أبي الفقير يحثني على أن أكون عاملاً مثالياً جاداً متفانياً في عملي ، وكان يقول : " احصل على وظيفة ثم تدرج فيها وتذكر أن الشركات لا تحب من يلف ويدور هنا وهناك وتكافئ موظفيها على ولائهم وأقدميتهم "

وكان أبي الغني يؤمن أن على الفرد أن يتحدى أفكاره دوماً ، أما أبي الفقير فقد كان يرى أن تعليمه هو الأهم والأكثر قيمة ، وكان يؤمن بفكرة الإجابة الصحيحة والخاطئة في حين كان أبي الغني يرى أن العالم يتغير وأننا لذلك يجب ألا نتوقف عن التعلم ، ولم يكن يؤمن بأن هناك إجابات خاطئة وأخرى صحيحة ، ولكنه كان يرى أن هناك إجابات قديمة وإجابات جديدة وكان يقول " لا تستطيع أن تتجنب الشيخوخة والهرم ، ولكن لا يعني هذا أن الكبر قد يصيبك ذهنياً ، وإذا أردت أن تظل صغيراً دوماً ، فعليك أن تتبنى الأفكار الجديدة ، والناس يدركها الكبر والتأخر لأنهم يتعلقون بإجابات صحيحة ولكنها قديمة "

وها هي بعض الأمثلة من الإجابات الصحيحة التي أضحت قديمة

١. هل يستطيع البشر الطيران ؟ وقد كانت الإجابة الصحيحة قبل عام ١٩٠٠ هي " لا " ، أما الآن فإنه من الواضح أن البشر يستطيعون الطيران في أي مكان حتى في الفضاء الخارجي .

٢. هل الأرض مسطحة ؟ كانت الإجابة الصحيحة حتى عام ١٤٩٢ هي " نعم " ، ولكن بعد إبحار كولومبس إلى العالم الجديد أصبحت الإجابة القديمة الصحيحة مهجورة .

٣. هل تملك الأرض هو أساس الثروة ؟ كانت الإجابة الصحيحة قبل العصر الصناعي " نعم " أما الآن فإنها " لا " ، ولكي تتحقق الفكرة لابد من الفكرة والمعرفة من خانتي رجل الأعمال أو المستثمر في النموذج الرباعي ، وما إن تعرف ما الذي ستفعله ، فستجد أن العالم مليء بالمستثمرين ممن هم على استعداد لدعمك بالمال .

٤. ألا يتكلف صنع المال مالاً ؟ دائماً ما يسألنى الناس هذا السؤال والإجابة هى " لا " ، وقد كانت إجابتى دوماً " إن صناعة المال لا تتكلف المال ، إن الأمر يتطلب فقط معلومات لكى تصنع المال ولكى تحافظ عليه " ، والفرق هو أن الأمر أصبح أكثر وضوحاً الآن من ذى قبل أن صناعة المال الكثير لا تتكلف المال أو الجهد .

ولا أعرف ما الذى تخبئه الأيام ولا أحد يعرف ، ولذا كان تأكيد أبى الغنى على أهمية تحدى أفكارى وتحديثها أحد أهم الدروس التى علمنى إياها .

والآن أرى الكثير من أصدقائى يتقهقرون مهنياً ومالياً ؛ لأنهم ببساطة فشلوا فى تحدى أفكارهم ، وغالباً ما تكون أفكارهم إجابات صحيحة ؛ ولكنها إجابات قديمة جداً توارثوها عن آبائهم من عصر اقتصادى آخر ، وبعض أولاد المدارس الثانوية الآن يخططون لعدم الالتحاق بأى وظيفة ؛ لأن خطتهم هى تخطى العصر الصناعى وأفكاره حول الأمان الوظيفى حتى يحققوا الملايين وهم أحرار مالياً ، ولهذا فإننى أحث الناس على أن ينشئوا شركات الإنترنت الخاصة بهم ، إما من خلالهم مباشرة أو من خلال شركة تسويق شبكية - بدلاً من مجرد البحث عن مستثمر . وعملية التفكير اليوم مختلفة تماماً وقد تتحدى أفكارًا صحيحة ولكنها قديمة جداً ، وهذه الأفكار القديمة تجعل عملية التغيير فى منتهى الصعوبة .

لا يلزم أن تكون الأفكار جديدة ولكن يجب أن تكون أفضل

تذكر أنه باستيعابك للإرشادات الموجودة فى مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) ، فإنك سوف تستطيع ساعتها أن تأخذ شيئاً عديم القيمة وتحوله إلى أصل ، وعندما يسألنى أحد ما هو استثمارك الناجح سوف أقول : " مشروع كتبى الفكاهية " ؛ فقد أخذت هذه الكتب التى كادت أن تلقى فى القمامة وجعلتها أصلاً ، باستخدام المبادئ الموجودة فى مثلث (رجل الأعمال - المستثمر) ، وقد فعلت شركة " ستاربوكس " نفس الشىء مع كوب القهوة ، ولذا ليس من الضرورى أن تكون الأفكار جديدة وفريدة ، ولكن لابد أن تكون أفضل وهذا الأمر يسرى من قرون طويلة ؛ فليس ضرورياً أن يكون الشىء عالى التقنية حتى يكون أفضل ، وفى الحقيقة نجد أن الكثير من الأشياء التى نعتبرها عادية كانت تعتبر متقدمة التقنية بالأمس .

وهناك أناس يقضون أعمارهم وهم يقلدون أفكار الآخرين بدلاً من إيجاد أفكارهم الخاصة بهم ، وأنا أعرف أناسًا اعتادوا هذا المسلك ، ورغم أنهم قد يحققون مالاً وفيراً فإن هناك ثمناً لاغتصاب أفكار الآخرين دون إذنهم أو الاعتراف بفضلهم والثمن الذى يدفعه هؤلاء رغم أنهم قد يربحون الكثير من المال هو أنهم يفقدون احترام من يعرفهم من الناس ويعرف أنهم يسرقون أفكار الآخرين ويتربحون منها ، وأنا أعرف شخصين اعتدت الارتباط بهما فى الماضى ولكن لا تربطنى بهما أى علاقة الآن ؛ لأن الاستيلاء على أفكار الآخرين دون استئذانهم ونسبتها إليهم أصبح ممارسة ثابتة لديهم .

وكما قال أبى الغنى : " هناك خط فاصل بين التقليد والسرقة ، فإذا كنت مبدعاً فلابد أن تأخذ حذرك من اللصوص الذين يسرقون الأفكار ؛ فهم كمن يسطون على المنازل " ، ولأن أعداد من يسرقون تفوق بكثير أعداد من يبدعون ، فإنه من المهم اليوم أن يكون لديك محامى ملكية فكرية فى فريقك لحماية إبداعاتك .

وأحد أهم التغيرات التكنولوجية فى تاريخ العالم الغربى حدث إبان الحروب الصليبية عندما استفاد الجنود المسيحيون من نظام الأرقام العربى الهندى ، وقد سمى بهذا الاسم لأن العرب اكتشفوا هذا النظام الترقيمى خلال غزوهم للهند فوضعوه مكان ما نسميه الآن الأرقام الرومانية ، والقليل من الناس يدرك الفارق الذى أحدثه هذا النظام الجديد للترقيم فى حياتنا . لقد سمح هذا النظام للبحارة أن يبحروا لمسافات أبعد وتحديد الزمان والمكان بدقة أكبر ، وجعل المهندسين أكثر طموحاً ، وجعل التاريخ أكثر دقة ، وزاد من قدرات العقل البشرى وجعل تفكير الناس أدق وأكثر نقداً وتجريداً . لقد كان هذا تغيراً تكنولوجيا عظيماً أثر على جميع جوانب حياتنا .

ولم يكن هذا النظام فكرة جديدة ولكنه كان فكرة أفضل ، وقبل ذلك كان فكرة الآخرين . والكثير من أنجح الناس فى عالم المال ليسوا بالضرورة أصحاب أفكار مبدعة وخلاقة ؛ فالكثير منهم قلدوا أفكار آخرين وحولوها إلى ملايين بل ومليارات . ومصممو الأزياء يشاهدون ما يرتديه الأطفال الصغار من أزياء ثم ينتجون هذه الأزياء بكميات كبيرة ، ولم يخترع " بيل جيتس " نظام التشغيل الذى جعله أغنى رجل فى العالم . لقد اشترى ببساطة هذا النظام من مجموعة مبرمجين اخترعوا هذا النظام ثم باع منتجهم لشركة IBM . أما موقع " أمازون دوت كوم " فقد استغل فكرة " وول مارت " ووضعها على الإنترنت ، وأصبح

" جيف بيزوس " أكثر ثراء من " سام والتون " وفي فترة أقل . فليس من الضروري أن يكون لديك أفكار إبداعية حتى تكون ثريًا ؟ كل ما تحتاج إليه هو أن تكون أفضل في فهمك لمثلث (رجل الأعمال ـ المستثمر) وفي تحويل أفكارك إلى ثروات .

السير على خطى الآباء

كان " توم بيترز " مؤلف كتاب " In Search of Excellence " يكرر مقولة " لقد انتهى مفهوم الأمان الوظيفي للأبد " . إلا أن الكثير من الناس مازالوا يقولون لأطفالهم اذهبوا إلى المدرسة حتى تحصلوا على وظيفة . والكثير من الناس يصارعون في الحياة لأنهم مازالوا يحملون أفكار آبائهم ، وبدلاً من أن ينشئوا أصولاً تمكنهم من شراء أصول فإن معظم آبائنا يعملون من أجل المال ثم يشترون به خصومًا يحسبونها ببراءة أنها أصول ، ولهذا فإن الكثير من الناس يذهبون للمدرسة للحصول على وظائف جيدة ؛ لأن هذا هو ما قاله لهم آباؤهم ونصحوهم أن يفعلوه ، والكثير منهم يعاني في الحياة مادياً ويعيشون على ما يعود عليهم من رواتب لأن هذا هو ما فعله آباؤهم ، وعندما ألقي دروساً في دورات تعليم الاستثمار فإني أقوم بمقارنة ما نفعله اليوم بما كان يفعله الآباء بالأمس أو ما كانوا ينصحون بفعله ، وكثيراً ما يسيرون على خطى هؤلاء لأنهم إما أنهم يقتفون آثار آبائهم أو أنهم يتبعون نصائحهم . وعندما يصلون لهذه النقطة تكون لديهم القدرة على التشكيك في الأفكار القديمة التي تُسير حياتهم .

وإذا أراد شخص التغيير بصدق فعليه أن يتبنى فكرة أفضل ، وقد كان أبي الغني يقول " إذا أردت أن تحقق ثراء سريعا ، فعليك أن تبحث عن أفكار أفضل من تلك التي تستخدمها اليوم " . ولهذا فإنني حتى اليوم أقرأ السير الذاتية لرجال أعمال ناجحين وأستمع إلى شرائط مسجلة عن حياتهم وأسمع أفكارهم ؛ لأنه كما قال أبي الغني " لا يلزم أن تكون الأفكار جديدة ، لابد أن تكون أفضل فقط ، والشخص الثري يبحث دوماً عن أفكار أفضل ، أما الفقراء فإنهم يدافعون عن الأفكار القديمة وينتقدون الأفكار الجديدة "

المصابون بجنون الشك فقط هم من ينجحون

وضع " آندي جروف " رئيس شركة " أنتل " عنوانًا لكتابه هو " المصابون الذين يجنون الشك فقط هم من ينجحون " ، وقد اقتبس هذا العنوان من

الدكتور " جوزيف إيه . تشمبيتر " وزير المالية النمساوى السابق والأستاذ فى كلية إدارة الأعمال بجامعة " هارفارد " وقد عبر عن هذه الفكرة فى كتابه " الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية " ، وقد كان الدكتور " جوزيف " هو الأب الروحى للدراسة الحديثة للنمو والتغير فى الاقتصاد كما كان " كينيس " الأب الروحى لدراسة الاقتصاديات الثابتة . كان الدكتور " تشمبيتر " يرى أن الرأسمالية هى تدمير خلاق ؛ فهو دورة دائمة من تدمير القديم والمنتج أو الخدمة الأقل كفاءة وإحلالها بأخرى جديدة وأكثر كفاءة ، وكان يرى أن الحكومات التى تسمح بوجود الرأسمالية والتى تدمر المشروعات الأضعف والأقل كفاءة هى التى تنجح وتزدهر ، أما الحكومات التى تضع حوائط لتحمى الأقل كفاءة فإنها ستنهار حتماً .

وقد كان أبى الغنى يتفق مع هذا الرأى ولهذا كان رأسماليًّا ، وقد كان يحثنى أنا ومايك على أن نغير أفكارنا باستمرار ؛ لأننا إذا لم نفعل ذلك سيقوم غيرنا بذلك ، أما اليوم فإن أصحاب الأفكار القديمة يتساقطون ويتراجعون بسرعة رغم أن العالم لم يبلغ من عمره إلا عشر سنوات . والعالم اليوم يذكرنى بأغنية " إن الأمور تتغير " ؛ حيث يقول أحد سطور الأغنية " من الأفضل أن تبدأ فى السباحة أو ستغرق كأنك حجر " ، ورغم أن هذه الأغنية كتبت منذ ما يقرب من حوالى أربعين عاماً ، فإنها ستعكس حال العالم لمدة الأربعين عاماً القادمة ، ولا يعنى ثراؤك أو فقرك اليوم أنك ستظل هكذا حتى المستقبل القريب .

نجاحك السابق لا يعنى شيئاً

فى المستقبل القريب ، سوف يفشل من لا يغامرون بسبب الخوف من الفشل ، وقد كان أبى الفقير ينظر إلى الفشل على أنه اسم فى حين كان أبى الغنى يراه فعلاً ، وهذا الاختلاف أدى إلى اختلاف كبير فى حياة الرجلين ، وقد كتب " جويل باركر " فى كتابه " Future Edge " يقول : " عندما يحدث تغير فى المنظومة فإن الجميع يعودون إلى نقطة الصفر ، وهنا لا تعنى نجاحاتك السابقة شيئاً " ، وفى هذا العالم سريع التغير سوف تتغير أشكال المنظومات القائمة بشكل أسرع وأسرع ، وعندئذ لن يكون لنجاحك السابق معنى ، فليس معنى أنك تعمل لدى شركة جيدة أن ذلك يضمن هذه الشركة سوف تكون جيدة كذلك حتى الغد ، ولهذا اختار جروف عنوان كتابه " المصابون بجنون الشك فقط هم من ينجحون "

وحتى مزايا الموظفين تتغير ، ولم يقتصر التغير في عصر المعلومات على تغير قواعد خطط التقاعد ، فبجانب ذلك ، هناك تغيير خطط المعاش على بعض فوائد الموظفين . وقد قال صديق لي يعمل في شركة طيران " كان من السهل قبل ذلك الحصول على رحلات مجانية ولكن مع عرض مزاد على المقاعد الفارغة فإن الطائرات تمتلئ ، وأجد أنه من الصعب أن أستخدم الفوائد التي أحبها "

قصة اثنين من تكساس

سمع معظمنا عن " روس بيروت " و " مايكل ديل " وكلاهما من تكساس وكلاهما صنع ثروته الطائلة في اقتصاد عصر المعلومات ، إلا أن مقالاً اقتصادياً أشار مؤخراً إلى أن ثروة " بيروت " تتناقص بشكل كبير في حين أن ثروة " ديل " تتضاعف ، فما هو الفارق بينهما ، قطعًا لا يمكن الفارق في مجال الصناعة لأن كلاهما يعمل بصناعة المعلومات .

تغير القواعد

مع نهاية هذا الكتاب سوف أتركك مع بعض الأفكار عن التغيرات التي نواجهها كلنا اليوم ، والتي جاءت مع سقوط حائط برلين وظهور شبكة الإنترنت ؛ فقد وصف " توماس فريدمان " الكاتب السياسي بجريدة " نيويورك تايمز " في كتابه " The Lexus and the Olive Tree " العديد من التغيرات والاختلافات بين العصر الصناعي وعصر المعلومات ، ومن ضمن هذه التغيرات ما يلي :

	الحرب الباردة	العولمة
١.	قانون " أينشتين "	قانون " مور "

فخلال الحرب الباردة سيطرت نظرية النسبية لأينشتين ، وعندما ألقت الولايات المتحدة القنبلة النووية على اليابان أصبحت أكبر قوة اقتصادية في العالم وسلبت السيطرة العسكرية من بريطانيا . وفي الثمانينيات كان الجميع يرى أن اليابان أوشكت على أن تهزم الولايات المتحدة اقتصادياً ، ثم ارتفعت الأسهم الأمريكية ، لقد كانت السيطرة اليابانية الاقتصادية قصيرة ؛ لأن الولايات المتحدة راجعت نفسها وانتقلت من قانون

" أينشتين " إلى قانون " مور " الذى يقول إن معدل التطور التكنولوجى يتضاعف كل ثمانية عشر شهراً ، واليوم فإن الولايات المتحدة هى التى تقود العالم لأنها تقود التكنولوجيا والتسليح .

وإذا استمرت الولايات المتحدة فى سباق التسلح فقط ، فسوف نفلس كما حدث في الاتحاد السوفيتي ، وعندما سقط حائط برلين ١٩٨٩ تحولت أسواق رأس المال سريعاً إلى عصر المعلومات ، وهذه الحرية فى التغير بسرعة هى القدرة التى يوفرها المجتمع الرأسمالى الحر ، واليابان وإنجلترا لا تستطيعان التحول بسرعة لأن كلاهما له صلات وثيقة بأيام نظام الإقطاع ـ الذى يعرف بأنه نظام ملكى أيضاً ، وهو نظام من العهد الزراعى ، وهذه البلدان تنتظر على مستوى اللاوعى الملك ليقودها ، لذا فإن الإبداعات دائماً تحاصرها الأعراف والتقاليد البالية ، وهذه الفكرة تنطبق على الأفراد والأمم ، وكما قال أبى الغنى : " إن الأفكار القديمة تقف فى طريق الأفكار الجديدة " ، وأنا لا أقول بذلك أن نتخلى عن العادات والأعراف القديمة ، ولكننى أقول إننا فى عصر المعلومات ، ولذا نحتاج إلى التوسع فى أفكارنا .

	الحرب الباردة	العولمة
٢.	وزن القذيفة	سرعة المودم (بطاقة الاتصال)

عندما سقط حائط برلين حدث تغير لقانون " مور " ، وانتقلت السلطة فى العالم من وزن الرءوس الحربية النووية إلى سرعة بطاقات الاتصال . وأفضل شيء أن جهاز الاتصال (المودم) أرخص بكثير من القذائف الضخمة ، والسرعة هنا أهم من الوزن .

	الحرب الباردة	العولمة
٣.	قوتين عظيمتين فى قيادة العالم	لا أحد فى القيادة

خلال الحرب الباردة كان هناك قوتان عالميتان : الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي ، أما اليوم فإن شبكة الإنترنت جعلت فكرة العالم اللامحدود والاقتصاد العالمى واقعاً ملموساً .

واليوم نجد كبار الشركات الإلكترونية التى تتحكم فى مبالغ ضخمة من المال لديها القدرة على أن تؤثر على السياسة فى العالم أكثر من السياسيين أنفسهم ، وإذا لم يرق لتلك الشركات الأسلوب الذى يتتبعه بلد معين فى إدارة أمورها المالية فإنهم ينقلون أموالهم بسرعة البرق ، وهذا ما حدث فى ماليزيا وتايلاند وأندونسيا وكوريا منذ سنوات قليلة وقد يحدث هذا لأى دولة ، فليست السلطة فى أيدى السياسيين اليوم كما كان ذلك فى العصر الصناعى ؛ ففى عصر المعلومات نجد أن سلطة الأموال العالمية الإلكترونية هى التى تُسير أمور الدولة

وقد عبر " بيل جيتس " الحدود من الولايات المتحدة إلى كندا ، وعندما سأله مسئول الجمارك " هل معك أى شىء ذو قيمة ؟ " ، أخرج مجموعة من الأقراص المرنة ملفوفة فى طوق مطاطى وقال " هذه الأقراص تساوى على الأقل ٥٠ مليار دولار " ، اندهش الرجل وظن أنه يتحدث إلى أحمق ، ومر أغنى رجل فى العالم دون أن يدفع أى ضرائب ، وقد كانت هذه الأقراص تحوى النسخة الكاملة لنظام التشغيل " ويندوز ٩٥ " . واليوم نجد أن أفراداً أثرياء مثل " بيل جيتس " لديهم مال وتأثير على العالم أكبر من العديد من الأمم الكبيرة ، وقد دفعت هذه السلطة حكومة الولايات المتحدة إلى أن تتهم " جيتس " بالممارسات الاحتكارية وهى أقوى حكومة فى العالم ، وعندما بدأت القضية قال صديق لى : " أغرب ما فى الأمر أن " جيتس " يستطيع تحمل نفقات محامين لا تستطيع الحكومة تحمل نفقاتهم " ، ولهذا فإن حكومة الولايات المتحدة تنتمى للعصر الصناعى فى حين أن " بيل جيتس " ينتمى إلى عصر المعلومات .

وتصديقاً لهذا أيضاً كتب " جورج سوروز " فى كتابه " The Crisis of Global Capitalism " أن الكثير من الشركات أصبح لديها من الأموال والنفوذ ما يفوق العديد من الدول ، وهذا يعنى أن هناك شركات الآن تستطيع أن تدمر اقتصاد دولة بالكامل لمجرد أن يستفيد بعض حاملى الأسهم فيها .

وسوف تحدث تغيرات ضخمة فى المستقبل القريب منها ما هو جيد ومنها ما هو سيئ ، وأعتقد أن الرأسمالية ستبلغ أقصى مدى لها ، وسوف تمحى المشروعات القديمة وسوف تنمو الحاجة إلى التنافس والتعاون (مثلاً سوف تندمج شركات ضخمة مثل شركات AOL و " تايم وارنر ") ، ولاحظ هنا أن الشركة الأحدث هى التى تشترى الشركة الأقدم ، وهذه التغيرات كلها تحدث

لأن الجنى المسمى بتكنولوجيا المعلومات قد خرج من القمقم فى متناول كل الناس .

الأخبار السارة

أفضل خبر سار هو أنه للمرة الأولى لم تعد قاعدة ٩٠ / ١٠ شيئًا لا محيص عنه ، فقد أصبح فى مقدور الكثير والكثير من الناس أن يكتسبوا مدخلاً إلى عالم الثروات الطائلة فى عالم المعلومات . فالمعلومات غير محدودة كالأراضى والموارد فى العصور السالفة ، ولكن الخبر السيئ هو أن من يتعلقون بالأفكار القديمة قد يصبحون وحوشاً قاسية بسبب هذه التغيرات القائمة والقادمة

ولو كان أبى الغنى حيًّا ، لربما قال : " إن هذا الجنون حول الإنترنت يشبه السباق نحو ذهب كاليفورنيا فى الخمسينيات من القرن التاسع عشر ، والفارق الوحيد هو أنه لا يلزمك أن تغادر منزلك لتشارك ، فلماذا لا تشارك إذن ؟ " ، ولربما أضاف " خلال أى تحول اقتصادى يوجد ثلاثة أنواع من الناس : من يصنعون الحدث ومن يشاهدونه ومن يسألون " ما الذى حدث ؟ "

ورغم أننى بدأت بنظرية " أينشتين " عن النسبية كفكرة قديمة من الحرب الباردة ، فإننى أنظر إلى " أينشتين " كمبدع حقيقى ، وقد أدرك فى وقته فكرة أصبحت أصدق ما تكون اليوم وهى أن " الخيال أهم بكثير من المعرفة "

وللمرة الأولى فى التاريخ نجد أن الإنترنت يمنح المزيد من الناس القدرة على أن يروا الوجه الآخر للعملة إذا تصفحوه بأعين مفتوحة .

لقد أخذت أفكارى واستخدمتها فى بناء أصول ، وكان هذا أحد أكبر التحديات التى واجهتها فى حياتى ، إننى لم أكن أنجح دائماً ، إلا أننى مع كل محاولة جديدة كنت أصقل مهاراتى ، وأتمكن من رؤية عالم من الإمكانيات لا يراه إلا القليل من الناس ، لقد مكن الإنترنت الكثير من الناس من الدخول إلى عالم من الوفرة المالية ظل لقرون طويلة حكراً على فئة محدودة ؛ فالإنترنت يمكن أفراداً أكثر من أن يأخذوا أفكارهم ويستخدموها فى بناء أصول ويحققوا أحلامهم المالية .

لقد بدأنا للتو

لقد غنى " كارين " و " ريتشارد كاربينتر " أغنية جميلة بعنوان " لقد بدأنا للتو " ، وبالنسبة لمن يظن أنه قد كبر سنه ولا يمكن أن يبدأ من جديد فعليه أن يتذكر أن الكولونيل " ساندرز " بدأ وهو في سن السادسة والستين ، والميزة التي نملكها جميعاً ولا يملكها الكولونيل " ساندرز " هي أننا جميعاً في عصر المعلومات ؛ حيث إن المعيار هو مدى حداثتك الذهنية وليس الكبر السنى ، ولنتذكر جميعاً مقولة " ميريل لينتش " : " إن العالم عمره عشر سنوات " .

استثمارك الأهم

إن قراءة هذا الكتاب في حد ذاته هو استثمار ، بغض النظر عن اتفاقك أو اختلافك أو فهمك أو استخدامك لمعلوماته ، وفي عالم اليوم الذى تتسارع فيه التغيرات ، فإن أهم استثمار يمكنك أن تقوم به هو التعليم المستمر والبحث عن الأفكار الجديدة ، ولهذا استمر في البحث وتحدى أفكارك القديمة .

وإحدى النقاط الأساسية في هذا الكتاب هي أنه في وسعك أن تخلق لنفسك عالماً من الندرة أو من السعة والوفرة المالية ، ولكي تنجح في إيجاد عالم من الوفرة لابد من قدر من الإبداع ومقدار من المعرفة المالية والتجارية والبحث عن الفرص بدلاً من البحث عن الأمن والاستقرار وأن تميل إلى التعاون أكثر من التنافس ، وقد وجهني أبي الغني في تشكيل أفكاري حين قال : " تستطيع أن تختار الحياة التي تريدها إما في عالم من الندرة أو في عالم من الوفرة ، والاختيار يعود إليك "

كلمة أخيرة

لقد كانت نصيحة أبي الغني في بداية الكتاب هي " لا تكن مستثمراً عادياً " ، وبغض النظر عن غرضك من الاستثمار ـ سواء لتحقيق الأمان أو للراحة أو للثراء ـ فلابد أن تكون لديك خطة لكل مستوى ؛ وفي عصر المعلومات ذى التغيرات السريعة والضمانات القليلة والفرص الكثيرة ، فإن تعليمك المالى ومعرفتك بالاستثمار أمور ذات أهمية قصوى ، ولهذا فإن نصيحة أبي الغني للمستثمر العادى التي تقول " لا تكن مستثمرًا عاديًا " ، هي ذات أهمية قصوى خاصة اليوم .